

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Экономика агробизнеса и внешнеэкономических связей»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.11.01 Внешнеэкономические связи предприятий АПК

Направление подготовки_38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки Производственный менеджмент

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций	4
1.1. Лекция № 1 Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.....	4
1.2. Лекция № Внешнеторговые операции осуществления внешнеэкономических связей (ВЭС) и внешнеэкономической деятельности (ВЭД).....	9
1.3. Лекция №3 Методы международной торговли.....	14
1.4. Лекция №4 Снижение экономических рисков при выборе стратегии поведения фирмы на мировом рынке	19
1.5. Лекция №5 Управление рисками во внешнеэкономической деятельности.....	25
1.6. Лекция №6 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.....	36
1.7. Лекция №7 Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России.....	43
1.8. Лекция №8 Система мер государственного регулирования ВЭД в России.....	44
1.9. Лекция №9 Инструменты государственного регулирования внешней торговли.....	49
1.10. Лекция №10 Таможенное регулирование ВЭД в России.....	54
1.11. Лекция №11 Назначение и виды таможенных режимов.....	56
1.12. Лекция №12 Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования.....	61
1.13. Лекция №13 Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде	64
1.14. Лекция №14 Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия.....	67
1.15. Лекция №15 Организация выхода фирмы на внешний рынок, разработка экономически безопасной стратегии поведения.....	70
1.16. Лекция №16. Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракте.....	79
1.17. Лекция №17 Валютное регулирование ВЭД.....	83
1.18. Лекция №18 Сертификация продукции при осуществлении международных бизнес-операций.....	89
2. Методические указания по проведению практических занятий	96
2.1. Практическое занятие № ПЗ- 1. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.....	96
2.2. Практическое занятие № ПЗ-2 Внешнеторговые операции осуществления внешнеэкономических связей (ВЭС) и внешнеэкономической деятельности (ВЭД)	97
2.3. Практическое занятие № ПЗ-3. Методы международной торговли	99
2.4. Практическое занятие № ПЗ-4. Методы международной торговли	99
2.5. Практическое занятие № ПЗ-5. Снижение экономических рисков при выборе стратегии поведения фирмы на мировом рынке. Управление рисками во внешнеэкономической деятельности	101
2.6. Практическое занятие № ПЗ-6. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.....	102
2.7 Практическое занятие № ПЗ-7. Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России	103
2.8. Практическое занятие № ПЗ-8. Система мер государственного регулирования ВЭД в России	104
2.9. Практическое занятие № ПЗ-9. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения	105

2.10. Практическое занятие № ПЗ-10. Таможенное регулирование ВЭД в России	106
2.11. Практическое занятие № ПЗ-11. Назначение и виды таможенных режимов. Формы декларирования	108
2.12. Практическое занятие № ПЗ-12. Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде	109
2.13. Практическое занятие № ПЗ-13. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия	111
2.14. Практическое занятие № ПЗ-14. Организация выхода фирмы на внешний рынок, разработка экономически безопасной стратегии поведения.....	112
2.15. Практическое занятие № ПЗ-15. Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракте	113
2.16. Практическое занятие № ПЗ-16. Валютное регулирование ВЭД.....	114
2.17. Практическое занятие № ПЗ-17. Сертификация продукции при осуществлении международных бизнес-операций ...	116

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Лекция № 1 (2 часа)

Тема: Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Понятие, субъекты и объекты ВЭС.
- 1.2. Понятие, субъекты и объекты ВЭД.
- 1.3. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.
- 1.4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Понятие, субъекты и объекты ВЭС

Внешеэкономические связи являются исторической и экономической категорией. Как историческая категория они возникают с появлением государства и развиваются вместе с ним.

Внешеэкономические связи – это

- хозяйственное взаимодействие государств, в основе которого лежит международное разделение труда. Включают межгосударственное движение товаров и услуг, финансовых и трудовых ресурсов, технологий, управленческого опыта;
- совокупность видов экономической деятельности, отличительным признаком которой является межстрановое перемещение товаров, услуг, технологий, управленческого опыта, а также иностранный туризм;
- деятельность государства, отдельных предприятий, частных компаний, направленная на реализацию экономических отношений с иностранными государствами или субъектами хозяйственной деятельности зарубежных стран, в основе которой лежит международное разделение труда.

Субъекты ВЭС:

- Государство;
- Межгосударственные организации различного уровня;
- Международные финансовые центры;
- Национальные предприятия различного уровня;
- ТНК и транснациональные банки;
- Физические лица.

Объекты ВЭС:

- Товары и услуги;
- Технологии и информация;
- Связи по специализации и кооперированию;
- Движение капитала;
- Интернациональная миграция рабочей силы;
- Обмен интеллектуальной собственностью;
- Международное использование финансово-кредитных ресурсов.

3.2. Наименование вопроса №2 Понятие, субъекты и объекты ВЭД.

Внешеэкономическая деятельность – это область экономической деятельности государства и предприятий, связанная с внешней торговлей товарами и услугами, международными инвестициями, международной кооперацией, валютно-финансовыми и кредитными отношениями предприятий и государств.

Внешеэкономическая деятельность – совокупность определенных внешнеэкономических функций субъектов хозяйствования, а именно: производственно-хозяйственных, организационно-экономических, коммерческих с учетом избранной

внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Цели ВЭД:

- изменение объема экспорта и импорта;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение экспортных и импортных цен.

Глобальная цель ВЭД предприятия – максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда – реализуется за счет ряда подцелей:

- расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;
- минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка.

Задачи:

- 1) изучение теоретических основ международного разделения труда и международной торговли;
- 2) изучение приемов и методов международной торговой политики;
- 3) изучение методов международного ценообразования;
- 4) изучение организации и техники внешнеэкономических операций.

Субъекты ВЭД можно классифицировать:

1. По профилю ВЭД: производственные объединения, совместные предприятия, консорциумы.
2. По характеру ВЭД: экспортеры, импортеры, специализированные посредники.
3. По организационно-правовым формам: коммерческие организации (публичные и не публичные), некоммерческие организации, организации-посредники, содействующие организации.

3.3 Наименование вопроса №3. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

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

Международный маркетинг представляет собой самостоятельную область деятельности предприятия при выходе на внешние рынки.

Зарубежные рынки предъявляют более высокие требования к предлагаемым на них товарам. Это объясняется острой конкуренцией между фирмами-производителями.

Изучение внешних рынков, их возможностей более трудоемко и сложно, поскольку требует большого количества информации из различных источников и более высокой квалификации исследователей.

Маркетинговые исследования или исследование рынков - источник информации для принятия научно и практически обоснованных квалифицированных эффективных управленческих решений управленческим аппаратом компании при организации и совершенствовании внешнеэкономической деятельности. Исследование рынка является одной из основных функций маркетинга и предполагает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара на внешнем рынке. Программа исследования зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и других факторов.

Современная крупная внешнеэкономическая служба осуществляет исследование рынков на основе системы непрерывной обработки информации обо всех аспектах ситуации на рынке.

На этапе предварительного исследования идет обработка данных официальной статистики, обработка коммерческой информации, опубликованной в специальной литературе и конкурентных материалов. Важные сведения можно получить, проводя интервью с внешнеторговыми работниками, особенно имеющими опыт деятельности в зарубежных филиалах, торгпредствах, а также в специализированных подразделениях предприятия, занимающихся сбором информации непосредственно на рынках сбыта.

Затем разрабатывается детальный план исследования, в котором указывают перечень необходимых данных, методы их получения, способы обработки, вид представления результатов.

Накопление базы данных о внешнем рынке как таковом, проведение комплексного изучения рынка, его элементов и параметров (емкость рынка и доля рынка) - вся эта систематически проводимая самостоятельная работа и есть собственно "исследование рынков сбыта".

Основными объектами изучения международных рынков являются следующие.

Рыночная макросреда на внешних рынках, основные компоненты которой:

- о демографическая среда;
- о культурная среда;
- о экономическая среда;
- о природная среда;
- о технологическая среда;
- о политическая и природная среда.

Именно факторы макросреды зарубежных рынков в первую очередь исследуются при выборе наиболее перспективного рынка своей продукции или приобретении необходимых импортных товаров.

Преимущества маркетинга в том, что постоянно и внимательно отслеживаются рыночные перемены и следует незамедлительная реакция на них со стороны предприятия. Изучение внешней среды становится особенно важным элементом в международном маркетинге. Окружение предприятия состоит из двух групп факторов: неконтролируемые (внешние или экзогенные) факторы и контролируемые (внутренние или эндогенные) факторы.

При формировании целей и задач интернационализации деятельности предпринимателю необходимо взвесить все «за» и «против» выхода на международный рынок.

3.4. Наименование вопроса №4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

Сущность *внешнеэкономической безопасности* заключается в соответствии результатов внешнеэкономической деятельности национально-государственным интересам России. Политика, направленная на достижение внешнеэкономической безопасности, должна обеспечить устойчивое, независимое развитие страны как целостной хозяйственной структуры, ее естественный экономический рост на основе рациональных и эффективных внешнеэкономических взаимосвязей, новаторский переворот в различных сферах человеческой деятельности.

Внешнеэкономическая безопасность достигается повышением конкурентоспособности, приспособляемостью национальной экономики к условиям мирового рынка, обеспечением управляемости и адаптационной восприимчивости ее как к мерам протекционной защиты, так и к политике либерализации в целях обеспечения устойчивого экономического роста.

Выделим наиболее *важные задачи в области внешнеэкономической деятельности*, направленные на обеспечение экономической безопасности:

- регулирование развития внешней торговли при соблюдении экономических интересов России;
- дальнейшее развитие экспортного потенциала за счет расширения производства машин, оборудования и других высокотехнологичных товаров, проведение политики импортозамещения;
- поддержка интересов российских экспортеров на внешних рынках в целях восстановления и сохранения их позиций на товарных мировых рынках;
- проведение политики разумного протекционизма в отношении российских производителей, не являющихся монополистами на внутреннем рынке;
- реструктуризация внешнего долга для сокращения бремени его обслуживания;
- стабилизация курса рубля по отношению к свободно конвертируемым валютам.

Внешнеэкономическая политика может не только напрямую противостоять экономическим угрозам, но и играть самостоятельную роль в изменении баланса экономических потенциалов участников международного интеграционного процесса.

Учитывая важность обеспечения экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе, рассмотрим *основные тенденции*, складывающиеся в современном внешнеэкономическом секторе России.

Внешнеэкономические связи современной России вносят весомый вклад во внутренний экономический рост и во многом определяют состояние и перспективы отечественной экономики.

Критерии национальной безопасности России во внешнеэкономической деятельности.

В последнее время широкое распространение получили попытки исследования экономической безопасности страны. Принята правительственная Концепция экономической безопасности РФ. Анализ состояния национальной безопасности РФ в сфере ВЭД предполагает всестороннее рассмотрение следующих проблем:

- Объект экономической безопасности.
- Субъект экономической безопасности.
- Зоны риска.
- Вызовы.
- Угрозы и опасности.

Объектом системы национальной безопасности ВЭД является внешнеэкономическая деятельность государства, а также частных физических и юридических лиц.

Субъектами безопасности в сфере ВЭД являются:

- Президент РФ,
- Парламент,
- Совет экономической безопасности,
- Центральный банк РФ,
- Министерство финансов,
- Министерство экономического развития и торговли,
- Государственный таможенный комитет,
- Федеральная служба по валютному и экспортному контролю,

- государственные организации и учреждения, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью,

- частные физические и юридические лица, занятые торговлей товарами и услугами с заграницей, валютными операциями.

Зоны риска:

- непрофессиональная деятельность в сфере ВЭД,
- захват традиционных российских рынков сбыта и попытки захвата иностранными фирмами внутреннего российского рынка,
- изменения курса рубля.

Вызовы:

- присоединение к ВТО,
- недобросовестная конкуренция,
- выплата внешнего долга.

Угрозы и опасности:

- большой внешний долг,
- низкая конкурентоспособность товаров и услуг,
- утечка капитала,
- утрата производственного потенциала,
- низкая инвестиционная активность,
- зависимость от экспорта,
- зависимость от импорта.

Для описания системы экономической безопасности используются индикаторы, отражающие количественные значения того или иного показателя. Понятие порогового значения взято из теории катастроф, где под порогом понимается то состояние системы, перейдя которое система теряет устойчивость и входит в зону кризиса. Список таких индикаторов экономической безопасности дан в "Концепции экономической безопасности РФ":

- регулирование внешней торговли, повышение ее эффективности,
- развитие экспортного потенциала,
- проведение политики импорто-замещения,
- поддержка интересов экспортеров на международном рынке,
- разумный протекционизм,
- обеспечение благоприятных условий обслуживания и погашения внешнего долга,
- стабилизация рубля,
- обеспечение транспортной инфраструктуры.

Безопасность в сфере ВЭД непосредственно связана с:

- 1) необходимостью стимулирования внешней торговли и поддержанием разумного торгового баланса,
- 2) стабильностью национальной валюты и динамикой золотовалютных резервов.

При этом выделяются следующие показатели:

- темп экономического роста, / доходы госбюджета,
- бремя обслуживания внешнего долга,
- уровень обменного курса и его динамика,
- прямые и портфельные инвестиции.

Попытаемся экстраполировать пороговые значения безопасности хозяйства в целом на сферу внешнеэкономической деятельности.

Индикаторы экономической безопасности в сфере ВЭД и их пороговые значения:

1. Инвестиции в основной капитал в % к ВВП (25%).
2. Доля машиностроения и металлообработки в экспорте (25%).
3. Уровень инфляции в % (20%).
4. Отношение внешнего долга к экспорту (60%).
5. Доля сырья в экспорте (50%).
6. Доля готовой продукции в экспорте (50%).
7. Рост экспорта в % к предыдущему году (индекс цен) (5 - 7%).
8. Сальдо торгового баланса - положительное.
9. Сальдо торгового баланса - по товарам - положительное.
10. Утечка капитала — ее, помимо абсолютной величины, можно сравнить с

инвестициями, поскольку все вывезенное могло быть инвестировано внутри страны.

11. Покрытие импорта экспортом (100%).
12. Индекс условий торговли.

В сложившихся условиях особое внимание приобретает мониторинг основных показателей, характеризующих состояние внешнеэкономической деятельности:

– внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта товаров, млрд. руб.;

– сальдо торгового баланса– разница между экспортом и импортом товаров. Положительное сальдо – экспорт превышает импорт, отрицательное сальдо – импорт превышает экспорт.

– доля товарных ресурсов поступивших по импорту в общем объеме товарных ресурсов, в том числе по основным группам товаров;

– отношение суммарного объема экспорта к ВВП, %;

– соотношение между объемами экспорта и импорта продукции, %;

– отношение объема внешнего долга государства к ВВП, %;

– доля импорта во внутреннем потреблении, % $\frac{V_{\text{импорта}}}{\text{ВВП}} \times 100$ в том числе по продовольствию;

– доля экспорта в общем объеме добычи и производства продукции, %;

выводы:

- *понятие системы экономической безопасности нуждается в постоянной корректировке в соответствии с меняющейся ситуацией;*

- *динамику системы необходимо выстраивать в соответствии с изменяющимися зонами риска, вызовами, угрозами и опасностями;*

- *пороговое значение индикаторов будут меняться в зависимости от положения в сфере ВЭД, то есть чем ближе к норме будет показатель, тем ближе к норме будет и его пороговое значение;*

- *на систему экономической безопасности должно оказываться такое управляющее воздействие, чтобы результирующий вектор движения системы был направлен на достижение следующих целей:*

1. *минимально возможная зависимость от конъюнктуры мирового рынка,*

2. *перелив капиталов из добывающей промышленности в обрабатывающую,*

3. *максимально возможная конкурентоспособность российских товаров.*

Лекция № 2 (2 часа)

Тема: Внешнеторговые операции осуществления внешнеэкономических связей (ВЭС) и внешнеэкономической деятельности (ВЭД)

1. Вопросы лекции:

1.1. Понятие внешнеторговых операций их классификация.

1.2. Виды и формы встречной торговли.

1.3. Особенности и характер международной торговли услугами.

1.4. Обмен научно – техническими знаниями.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Понятие внешнеторговых операций их классификация.

Внешнеторговая операция - это комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена.

Участников торгового процесса, или контрагентов, должно быть не менее двух: продавец и покупатель.

Внешнеторговые операции включают основные и, вспомогательные операции.

Основные операции представляют собой договорные операции по купле-продаже товаров или по обмену товарами (бартер), т.е. эти операции зафиксированы во внешнеторговых договорах.

Вспомогательные операции обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Они включают операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также

таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентствами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков.

В комплекс действий при осуществлении внешнеторговых операций обычно входит изучение конъюнктуры рынка интересующего контрагентов товара, его реклама, деятельность сбытовой сети, взаимодействие с торговыми посредниками, разработка коммерческих предложений и запросов, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов.

Основным регулятором внешнеэкономической деятельности предприятий и их партнеров является контракт, представляющий собой коммерческое соглашение между двумя странами, предметом которого может быть купля-продажа товара, выполнение подрядных работ, аренда, мена и т. п.

Для исполнения одного основного контракта продавцы и покупатели часто заключают более десятка дополнительных.

Разновидности международных торговых операций зависят от предмета и условий поставки товаров и услуг (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация внешнеторговых операций

Признак классификации	Виды операций
Направление движения товаров	Экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт
Группа товаров	Сырьевые товары Продовольственные товары Непродовольственные товары Машины и оборудование
Готовность товара к продаже	Готовая продукция Продукция для последующей переработки Комплексы оборудования Узлы и детали для последующей сборки
Товарообмен	Встречные закупки Бартерная торговля Переработка давальческого сырья
Научно-техническое сотрудничество	Франчайзинг Инжиниринг Продажа-покупка лицензий и «ноу-хау»
Услуги	Осуществление подрядных работ Аренда и лизинг Туризм Информационные услуги Транспортные перевозки
Состязательная торговля	Аукционы Биржевая торговля

3.2. Наименование вопроса №2. Виды и формы встречной торговли.

Встречная торговля — торговля, объединяющая операции, в пределах которых предусматриваются встречные обязательства экспортёров закупить у импортёров товары или услуги на часть или полную стоимость товаров, что экспортируются.

Согласно с терминологией, используемой экспортерами ООН, все виды встречных договоров объединяются понятием международных компенсационных договоров, согласно с которыми предприятия различных стран договариваются о конкретных действиях одной из сторон будут компенсироваться чётко определённым в определённых договорных документах способом и в указанных в них размерах другими конкретными действиями другой стороны.

В наше время 1/3 международных коммерческих договоров имеет встречный, взаимосвязанный характер поставок товаров.

Можно выделить следующие виды встречной торговли:

Бартерные операции - сбалансированный по стоимости прямой обмен товарами.

Встречные закупки - покупатель предоставляет продавцу условия сначала закупить что-нибудь у него, а затем на вырученные деньги он приобретет продукцию продавца. В контракте может оговариваться объем встречных закупок, сумма.

Операции с давальческим сырьем - операция по переработке сырья проводится в другом государстве.

Компенсационные сделки - развитая страна продает комплексное технологичное оборудование, а расчет за поставку ведется произведенной продукцией.

Выкуп устаревшей продукции - применяют развитые страны для расширения сбыта. Фирма выкупает свою продукцию прежних лет выпуска с зачетом ее стоимости при покупке нового образца. Купленная продукция ремонтируется и продается как бывшего употребления.

Можно выделить шесть основных форм встречной торговли:

чистый бартер - сделка непродолжительна и (как правило) ограничена обменом товара на товар;

клиринговое соглашение - денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер, и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), третьи стороны к сделке не привлекаются;

свитч - денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер, и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), в урегулировании взаимоотношений экспортера и импортера принимают участие третьи стороны;

офсет - денежные расчеты предусмотрены, взаимные обязательства не ограничены только двусторонней закупкой товара;

встречная закупка - денежные расчеты предусмотрены, экспортер обязан закупить товар у импортера, происхождение товара, закупаемого у импортера, не связано с использованием товара, приобретенного у экспортера;

байбэк - денежные расчеты предусмотрены, экспортер обязан закупить товар у импортера, закупаемый товар производится импортером с использованием товара, приобретенного у экспортера.

Однако в международной практике существуют и иные типы классификации форм встречной торговли. Все возрастающий интерес приобретает торговля по системе дисплит (displit) – заключение торговых сделок основанных на встречных обязательствах. Сделки такого рода взяли своё начало в международной встречной торговле а сегодня применяются на внутренних рынках стран или локальных территориях.

Основываются они на заинтересованности Продавца расширить объем торговли своими товарами, услугами, а Покупателя, на возможность ограничить дефицит денежных средств, образовавшийся в момент покупки и восполнения его за счёт реализации своего товара, услуги. Смысл прост «Если Вы купите у меня, тогда я куплю у Вас». Данную сделку можно рассматривать как сделка Ди.

Дисплит (Displit) - неологизм, образованный аффиксальным способом посредством присоединения префикса ДИ (греч. di «дважды, двойной») к слову СПЛИТ (англ. split «дробление, разделение»).

3.3. Наименование вопроса №3. Особенности и характер международной торговли услугами.

В настоящее время в мировом хозяйстве наряду с рынками товаров, рабочей силы и капиталов быстрыми темпами развивается рынок услуг.

Услуги – это полезная деятельность, направленная на удовлетворение определенных потребностей населения и общества.

Базой формирования последнего является сфера услуг, которая занимает значительное место в экономике государств мира. Так, доля услуг в ВВП развитых странах составляет сейчас примерно 70%, а развивающиеся - 55%.

Насчитывается 160 видов услуг, разделенных на 12 основных разделов.

1. Деловые услуги – 46 отраслевых видов услуг.
2. Услуги связи – 25 видов.
3. Строительные и инжиниринговые услуги – 5 видов.
4. Дистрибьюторские услуги – 5 видов.
5. Услуги по защите окружающей среды – 4 вида.
6. Финансовые услуги, включая страхование – 17 видов.
7. Общеобразовательные услуги – 5 видов.
8. Услуги по охране здоровья и социальные услуги – 4 вида.
9. Туризм и путешествия – 4 вида.
10. Услуги в области организации досуга, культуры и спорта – 5 видов.
11. Транспортные услуги – 33 вида.
12. Прочие услуги.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) под услугой понимает любую услугу, предоставляемую на коммерческой основе. Как правило, услуга проявляется в определенном полезном эффекте, не всегда реализуясь в материальном продукте.

Международная торговля услугами по сравнению с торговлей товарами имеет следующие особенности:

- Регулируется не на границе, а внутри страны соответствующими положениями внутреннего законодательства;
- Услуги не подлежат хранению. Они производятся и одновременно потребляются;
- Производство и реализация услуг имеют большую государственную защиту, чем сфера материального производства и торговли;
- Международная торговля услугами находится в тесной взаимосвязи с торговлей товарами и оказывает на нее сильное воздействие;
- Не все виды услуг в отличие от товаров могут быть предметом торговли.

Существуют определенные *особенности* услуг:

- неосвязаемость;
- неотделимость от источника, т.е. торговля услугами связана с их производством;
- услуга, как правило, не имеет овеществленной формы;
- непостоянность качества;
- несохраняемость и нетранспортируемость.

Мировой рынок услуг регулируется соответствующими международными организациями (около 40). Проблемой международной торговли услугами являются вопросы их регулирования:

- сложности, которые связаны с оценкой стоимости экспортируемых услуг;

- нередкое наличие как коммерческой, так и некоммерческой составляющей при экспорте услуг;
- недостаточное внимание, уделяемое проблеме регулирования международной торговли услугами национальными и международными организациями (отсутствие соответствующих законодательных актов).

3.4. Наименование вопроса №4. Обмен научно – техническими знаниями.

Главная форма международного обмена научно-техническими достижениями – лицензионная торговля, предметом которой являются патентные и беспатентные (ноу-хау) лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т.д.

Ведущие отрасли лицензионной торговли – электротехника и электроника, общее машиностроение, химия и нефтехимия, транспортное машиностроение, текстильная и пищевая промышленность.

Мировым лидером в экспорте лицензий являются США.

Лицензия – это разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимых для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Патентная система предоставляет собственнику патента исключительное право на использование принадлежащих ему новых технических решений, изобретений и товаров.

«Ноу-хау» - «секреты производства», имеющие промышленную и коммерческую ценность, но не защищенные международным и национальным патентным законодательством.

В - международной практике обмен научно-техническими знаниями осуществляется в форме технологий.

Технология - научные методы достижения практических целей. В понятие технологий обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов, технология управления.

Международная передача технологии означает межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе. В международной экономике носителями технологии могут выступать товары и другие факторы производства: товар - в случае международной торговли высокотехнологичными товарами; капитал - при организации международной торговли высокотехнологичными капиталоемкими товарами; земля - при торговле природными ресурсами, для разработки которых использовано новейшее научно-техническое достижение; труд - в случае международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров. В большинстве стран новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами - патента-ми, лицензиями, копирайтой, товарным знаком.

Патент – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое обычно' подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата весьма высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента зачастую предпочитает переуступать права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески применить изобретение.

С помощью лицензий выдается разрешение владельцем технологии (лицензиаром), защищенное или незащищенное патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

1. Копирайт – эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы. копирайт, торговые марки и знаки, географические названия и промышленный дизайн. Соглашение распространяется не только на торговлю, но и определяет стандарты - минимальные обязательства стран - членов ВТО по охране интеллектуальной собственности, включая предмет защиты и ее минимальную длительность, механизм обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности и процедуру разрешения споров в

Технология - научные методы достижения практических целей. В понятие технологий обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов, технология управления.

Патент - свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата весьма высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента зачастую предпочитает переуступать права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески применить изобретение.

С помощью лицензий выдается разрешение владельцем технологий (лицензиаром), защищенное или незащищенное патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

Копирайт - эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы.

Товарная марка - символ определенного предприятия, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими предприятиями без официального разрешения владельца.

Международная передача технологии осуществляется в следующих основных формах:

- патентные соглашения - международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента;
- лицензионные соглашения - международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию;
- ноу-хау - предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экологического, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества;
- инжиниринг - предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. Они включают широкий комплекс мероприятий по подготовке техникоэкономического обоснования проектов, осуществлению консультаций, надзора, проектирования, испытаний, гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Лекция № 3 (2 часа)

Тема: Методы международной торговли

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Методы международной торговли.
- 1.2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций, виды и функции торговых посредников.
- 1.3. Преимущества и недостатки прямого и косвенного методов международной торговли.
- 1.4. Институционально-конкурсный метод международной торговли

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Методы международной торговли.

Метод – это способ осуществления торгового обмена между его участниками, являющимися резидентами как разных стран (прямой метод), так и одной (косвенный метод и кооперативный метод) страны. Обычно в международной торговой практике выделяют два основных метода торговли, принято рассматривать шесть методов.

Прямой экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки непосредственно между производителем/ продавцом и покупателем (потребителем, пользователем). Преимущества: сокращает издержки производства; снижает риск и зависимость результатов деятельности от возможной недобросовестности и некомпетентности посредников; позволяет компании-производителю постоянно находиться на зарубежном рынке, учитывать его изменения и своевременно реагировать.

Косвенный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через посредника. Преимущества: посредник обладает более высокой коммерческой квалификацией; нет необходимости концентрации финансовых и интеллектуальных ресурсов на первом этапе выхода на зарубежный рынок.

Принимая во внимание реальность современного международного бизнеса, добавляют еще один, третий метод, который, зародившись в сфере малого и среднего бизнеса, занимает среднее положение между первыми двумя (классическими).

Кооперативный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через особого посредника, представляющего собой некоторую организационную форму бизнеса, созданную группой инициаторов этой сделки, совершение которой каждым отдельным участником представляется невозможным.

Встречная торговля – выделяется как метод в силу особенностей подготовки, сопровождения и завершения таких международных коммерческих сделок, оплата по которым проводится без использования твердой валюты либо лишь частично покрывается валютой, т.е. заметно отличается и обособливается способом и процедурой осуществления международных сделок.

Международные аукционы, биржи и торги – предполагается проведение торговых операций через специальные институты. Некоторые авторы называют этот метод институционально-конкурсным.

Электронная торговля, или е-торговля – этот метод получил развитие лишь в последние десятилетия 20 века, когда начали происходить качественные изменения в информационной среде. Такой основной ресурс – как глобальные коммуникационные системы (Интернет).

3.2. Наименование вопроса №2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций, виды и функции торговых посредников.

Внешнеторговые операции – комплекс методов, форм и средств по подготовке, заключению международной, торговой, научно – производственной или инвестиционной сделки.

Внешнеторговая сделка характеризуется как действие, направленное на установление, изменение и прекращение гражданско – правовых отношений в сфере международной купли – продажи между сторонами, субъектами

Признаки международных сделок:

- Аккредитация международной сделки, как резидентов различных стран, где физически находятся их предприятия
- Осуществление платежа по сделке в валюте, являющейся иностранной, хотя бы для одной из сторон сделки
- Пересечение товаром границы страны – экспортера, кроме реэкспортных операций, а для сферы услуг – пересечение границы либо потребителем, либо производителем услуги

Международные операции подразделяются на:

- ▶ Основные:
 - Обмен продукцией в материально – вещественной форме;
 - Обмен научно – техническими знаниями и технологиями;
 - Обмен услугами;
 - Арендные операции;
 - Международное научно – техническое и производственное сотрудничество
- ▶ Обеспечивающие (вспомогательные) :
 - Международные перевозки грузов;
 - Транспортно – экспедиторские услуги;
 - Операции по хранению и страхованию грузов;
 - Расчетно – финансовые операции;
 - Таможенное оформление грузов

Торгово-посредническая операция – услуга в сфере купли-продажи, в том числе при экспортно-импортных сделках

Торгово-посреднические операции могут включать маркетинг, проведение переговоров и заключение договоров, кредитование оборотного капитала клиента, предоставление гарантий и страхование, транспортировку, выполнение таможенных формальностей, послепродажное обслуживание, а также некоторые операции, связанные с доработкой, расфасовкой, упаковкой и тому подобные

Торгово-посреднические операции могут осуществляться за свой счет и за счет клиента, от своего или от его имени.

Основные виды и функции торговых посредников.

Виды посредников.

Агент. *Принципал* (фирма-экспортер) передает агенту определенные полномочия на совершение некоторых юридических действий. Т.е. агент представляет принципала в какой-то сделке.

Агенты могут как универсальным, так и специализированным (агент по фрахту, страховой агент, агент по закупке),

Консигнатор. *Консигнант* поставяет товар на склад консигнатора для реализации в течение определенного срока. Непроданные товары может вернуть.

Дистрибьютор. Заключают договоры купли-продажи от своего имени и за свой счет.

Отношение к товару	Агент	Консигнатор	Дистрибьютор
Собственность	-	-	+
Распоряжение	-	+	+
Представление	+	+	+

В практике международной торговли существуют многочисленные виды посредников, которые к тому же в соответствии с национальной торговой практикой отдельных стран по-разному себя называют. Однако все они, так или иначе, могут быть сведены к следующим трем «чистым» типам: агент, консигнатор и дистрибьютор.

Доля посредников в международной торговле значительно выше, чем во внутренней.

Функции посредников: объединение товаров различных производителей в один набор, соответствующий спросу локального местного рынка; разукрупнение партий товаров в интересах местной розничной торговли; приспособление товара к условиям местного локального рынка; физическое перемещение товара, включая транспортировку и

складирование; установление цены в результате постоянного контакта с местным рынком и различными производителями; продвижение товара и его реклама; поиск покупателя и продажа товара; предоставление кредита покупателю.

3.3. Наименование вопроса №3. Преимущества и недостатки прямого и косвенного методов международной торговли.

Метод международной торговли – способ осуществления товарного обмена между участниками МТ, являющимися резидентами как разных (прямой метод), так и одной (косвенный метод) страны.

Прямой экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки непосредственно между производителем/продавцом и покупателем/потребителем/пользователем.

Косвенный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через посредника.

Организация *прямого экспорта* возможна, когда:

- наличие на внешних рынках постоянных покупателей промышленного или с/х сырья, которым долгое время необходимо одинаковое сырье,
- экспорт для своих зарубежных предприятий или дочерних компаний,
- экспорт в собственную сеть дистрибуции,
- создание международных стратегических альянсов,
- необходимость установления непосредственного контакта между покупателем и продавцом на стадии проектирования и разработки,
- необходимость обеспечения непрерывного допродажного и послепродажного обслуживания,
- торговля оружием,
- и пр.

+ прямого экспорта:

1. повышение экономической эффективности экспорта, т.к. сокращаются технические издержки (как минимум на сумму отчисления посреднику),
2. снижение рисков от возможной недобросовестности посредника,
3. возможности создания позитивного имиджа компании-экспортера,
4. обеспечение постоянного присутствия компании-экспортера на зарубежном, локальном рынке, позволяющее своевременно реагировать на изменения конъюнктуры.

- прямого экспорта:

1. отвлечение кадровых и финансовых ресурсов на организацию собственной экспортной деятельности,
2. расширение ранее не знакомой работы (выбор рынков, исполнение логистических функций, ...)
3. недостаток торгового опыта в сфере МТ может привести к росту издержек,
4. компания-экспортер принимает на себя все риски, порождаемые любыми изменениями и кросс-культурными различиями.

Косвенный экспорт применяется при сбыте стандартного промышленного оборудования, стандартизируемого промышленного сырья потребительских товаров.

+ косвенного экспорта:

1. использование опыта и бизнес-контрактов посредника,
2. пользование информацией о рынке, имеющейся у посредника,
3. пользование уже имеющимися у посредника складами, транспортом и т.д.,
4. экспортеру не надо самому выполнять экспортных функций (получать экспортные лицензии, адаптировать к местным требованиям и т.д.),

5. проникновение на рынки, недоступные для установления прямых контактов.
- косвенного экспорта:
1. нет непосредственных контактов с зарубежным рынком,
 2. не накапливает маркетинговый опыт,
 3. не зарабатывает на зарубежных рынках позитивный имидж,
 4. часто недостаточное внимание к товару производителя-экспортера со стороны посредника,
 5. посредник не берется за сложные сделки, что лишает экспортера возможности занять потенциально возможную долю рынка.

3.4. Наименование вопроса №4. Институционально-конкурсный метод международной торговли

Особое место среди методов международной торговли занимает торговля, проводимая через международные аукционы, биржи и посредством организации международных торгов*. Учитывая тот факт, что все перечисленные способы торговли предполагают необходимость участия той или иной учреждаемой (т. е. институционализируемой) организационной, постоянной (биржи и аукционы) или временной (торги и аукционы) формы, где продавцы и покупатели или их представители находятся в конкурентной позиции, мы предлагаем называть этот метод институционально-конкурсным. Несмотря на существенные различия в формах проявления этого «метода международной торговли, а также между теми товарами, с которыми работают эти международные торговые институты, и между регламентами (процедурами, порядком) их работы и правилами участия продавцов и покупателей, эти три институциональных метода имеют родственную функцию, наличие которой позволяет нам говорить об общности этих методов международной торговли.

Родственная и основная функция этих институтов — установление справедливых, или признаваемых всеми потенциальными продавцами и покупателями, цены и качества на товаров.

Важность и универсальность этой функции может быть подтверждена следующим примером. Хотя не все сделки по биржевым товарам проводятся непосредственно на биржах (существует значительный внебиржевой рынок — Out the counter, OTC), внебиржевые контракты на поставку биржевых товаров используют, как правило, в качестве устраивающей обе стороны цену, производную от биржевой. Например, в контрактах на поставку больших партий металлов условие цены может быть сформулировано следующим образом: «цена Лондонской биржи металлов $\pm X\%$ » или «цена Лондонской биржи металлов на день отхода судна из порта отгрузки». В контактах такого рода встречается много вариаций, но отправной точкой расчетной цены служит цена Лондонской биржи металлов на определенный день.

В целом биржи устанавливают цену в зависимости от соотношения спроса и предложения, где интегрируется множество разнородных факторов: погодные условия и катастрофы, определяющие реальный урожай и прогнозы на урожай будущий; открытие и разработка новых месторождений минерального сырья и нефтегазоносных полей; нарушение и создание новых мировых транспортных сетей; среднегодовые колебания температуры и ожидание военной/террористической угрозы; разработка и внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий.

Иными словами, это все множество факторов (как объективных, так и субъективных), которыми руководствуются продавцы, конечные покупатели и биржевые спекулянты. Аукционы выполняют эту же функцию, работая по биржевым товарам (например, скот, фрукты, цветы), но в случае предметов искусства и раритетов несколько иначе сплетаются мнения экспертов и мода, царящая в данный момент среди покупателей. Несколько иное отношение к цене лежит в основе торгов. Торги (тендеры) также предназначены для образования справедливой цены выполнения какого-либо проекта.

Диапазон этих проектов весьма широк: от поставок комплектного оборудования до проектирования и строительства объектов, обычно выполняемого на условиях «под ключ». Несмотря на массу методик определения стоимости инжиниринговых работ, на практике цена устанавливается в процессе ее уторговывания между заказчиком и исполнителем. Торги как раз и играют роль конкурса, который помогает заказчику выбрать некий компромисс между запрашиваемой ценой исполнителя проекта и его экспертной оценкой соотношения между стоимостью и качеством исполнения проекта. Разумеется, заказчик принимает в расчет и такой фактор, как его собственные/заемные финансовые ресурсы.

Лекция № 4 (2 часа)

Тема: Снижение экономических рисков при выборе стратегии поведения фирмы на мировом рынке.

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.
- 1.2. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.
- 1.3. Риски в международной торговле и пути их снижения.
- 1.4. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.

Управление ВЭД предприятия – это воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в международном разделении труда.

Сущность управления проявляется в функциях, выражающих направление или стадии осуществления целенаправленного воздействия на связи и отношения людей в процессе управления:

- 1) *планирование ВЭД*, предполагающее разработку плана производства и реализации экспортной продукции, валютных потоков (доходов и расходов), НИОКР и т.п. (см. гл. 4);
- 2) *организация ВЭД*, заключающаяся в выборе оптимальной организационной структуры управления;
- 3) *координация (регулирование)* – корректирующее целенаправленное воздействие на специалистов, осуществляющих отдельные операции по реализации ВЭД;
- 4) *стимулирование (активизация)* – материальное и моральное поощрение работников, их мотивация;
- 5) *контроль* – систематическое наблюдение (мониторинг) за деятельностью специалистов, сопоставление плановых и реальных результатов ВЭД.

Система управления ВЭД функционирует на основе четких управленческих принципов. 6 главных из них:

- оптимальное сочетание централизма и децентрализации;
- научный подход;
- системность;
- сочетание прав, обязанностей и ответственности;
- иерархичность и обратная связь;
- частная свобода.

При организации управления ВЭД предприятия должны соблюдаться следующие принципы:

- самостоятельность в принятии решений;
- сочетание прав, обязанностей и ответственности;
- учет национальных экономических интересов;

- свобода выбора партнера по ВЭД;
- обеспечение эффективности ВЭД.

Наряду с этим иерархию управления можно классифицировать также по двум функциям: по функциям общего управления и функциям специализированного управления. Первые функции обеспечивают функционирование производства в общем плане, а также его взаимодействие с внешними организациями и учреждениями. Они выполняются органами управления, наделенными правами линейного распорядительства. Функции специализированного управления делятся в свою очередь на технологические, обеспечивающие и координирующие.

На производственном предприятии выбор формы организации службы ВЭД определяется:

- видом хозяйственной деятельности предприятия (промышленная, аграрная, торговая и т.п.);
- мотивами и потребностями, побуждающими к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);
- степенью интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только намерено включиться в международные операции, количество и характер уже освоенных внешних рынков);
- методами реализации продукции фирмы (самостоятельные экспортные операции или через посредников);
- масштабом предприятия и объемом его фактического и потенциального экспорта, что определяет количественные параметры службы управления ВЭД;
- характером внешнеэкономических операций (осуществление их на постоянной основе или периодически, время от времени).

От этих факторов зависит форма организации управления ВЭД. Если на предприятии планируется осуществлять единичные внешнеторговые операции с разовой или периодической поставкой, то достаточно привлечения к работе одного специалиста. Форма организации – *специалист по ВЭД*.

3.2. Наименование вопроса №2. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.

Стратегия – это рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных компанией целей.

Виды стратегий ВЭД:

- стратегия диверсификации (вертикальная, горизонтальная, конгломератная диверсификация)
- стратегия интернационализации
- стратегия глобализации
- стратегия кооперации
- стратегия интеграции
- технологические стратегии
- товарные стратегии
- ценовые стратегии

Особенности управления внешнеэкономической деятельностью обусловлены необходимостью деятельности в иной социокультурной среде, адаптации к регулированию деятельности со стороны иностранных государств, международных организаций, учет многообразных обычаев и обыкновений, характерных для этого вида деятельности.

Применительно к ВЭД решение о целесообразности переноса части деятельности предприятия, организации за рубеж принимается с учетом цели этого вида деятельности.

Можно выделить следующие основные цели и соответствующие им модели поведения предприятий:

- расширение рынков сбыта продукции, услуг;
- диверсификация деятельности предприятия;
- получение более дешевых ресурсов, необходимых для обеспечения деятельности предприятия (сырьевых, энергетических, финансовых);
- повышение эффективности деятельности предприятия при создании зарубежного подразделения;
- приближение производства к рынкам сбыта;
- придание международного статуса деятельности фирмы;
- другие цели.

Развитие процессов глобализации упростило перемещение деятельности организации за пределы страны происхождения. Однако это не означает, что мировой рынок стал единым, и что для принятия решения о работе за рубежом нет необходимости менять управленческую инфраструктуру и методы управления предприятием. Сегментирующее воздействие на мировой рынок оказывают расстояние, языковые барьеры, транспортно-логистическая инфраструктура, государственные и административные границы, таможенные барьеры, необходимость использовать различные валюты и др. Эти факторы затрудняют перемещение продукции и сказываются на конечных результатах работы предприятия.

Вместе с этими факторами на сложность ведения внешнеэкономической деятельности оказывают факторы, формирующие среду ведения бизнеса в конкретной стране. К ним относятся:

- *Политические факторы*, включающие преемственность и стабильность политики государства (возможность изменения общественного строя, отношений собственности, устойчивость гражданских отношений, вероятность революционных изменений и др.), уровень коррумпированности, авторитет и сила законодательства, требования правительств при вступлении на рынок (раскрытие информации, степень контроля, ограничения на долю участия иностранного капитала, обязательность найма местного персонала и др.);

- *Правовые факторы*, включающие отсутствие или наличие предусмотренных законодательством льгот для иностранных инвесторов, внешнеторговый режим, налогообложение, возможность репатриации капитала и дохода; трудовое законодательство, эффективность и стабильность судебной системы (длительность и затратность судебного разбирательства, возможность защиты законных интересов и др.);

- *Экономические*, включающие наличие развитой рыночной инфраструктуры (банки, связь, транспорт, сбытовые сети и др.), стабильность экономического роста, уровень и темпы инфляции, ясность и стабильность экономической политики государства, степень урбанизации, стоимость ресурсов, уровень развития технологий и темпы научно-технического развития и др.;

- *Социальные*, характеризующие демографическую структуру, в том числе возрастные и другие социальные группы общества, уровень жизни и темпы его изменения, уровень образованности и другие;

- *Культурные*, включающие религию, культурные традиции, особенности потребления отдельных товаров и услуг и другие.

Вслед за выбором стратегически важных стран необходимо принять решение о форме выхода и присутствия на данном рынке, исходя из целей выхода на рынок. Различают следующие формы выхода и дальнейшего присутствия на зарубежных рынках:

1. «Чистый» экспорт или импорт – установление торговых отношений с территории своей страны, путем заключения прямых контрактов на поставку товаров.

2. Использование различных независимых посредников (например, комиссионеров, консигнаторов или дистрибьюторов) для установления торгово-экономических отношений.

3. Франчайзинг (передача, копирование структуры деятельности без несения коммерческих рисков).

4. Создание собственных структурных подразделений по продажам или закупкам на территории другой страны.

5. Перенос производства (полностью или частично) путем создания дочернего предприятия за рубежом.

6. Ведение сопутствующей основной деятельности (гарантийное и послегарантийное обслуживание, установка, настройка, наладка и т.д.)

Выбор форм работы на внешнем рынке определяют факторы:

- возможности по объему продаж на зарубежном рынке;
- спрос на товар и перспективы его роста;
- другие политические, правовые, социально-экономические факторы.

3.3. Наименование вопроса №3. Риски в международной торговле и пути их снижения.

Осуществление деятельности в новой непривычной предпринимательской среде сопровождается повышенными рисками.

Риски во внешнеэкономической деятельности – возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб для участника ВЭД.

Важнейшими видами риска интернационализации являются:

а) рыночные (сбытовые), связанные со снижением спроса или цен на мировых рынках;

б) риски политического характера, связанные с изменением социально-политической обстановки в принимающей стране, переориентацией ее экономической политики, осложнением межгосударственных отношений и т.д.;

в) коммерческие, проявляющиеся в недобросовестности или неплатежеспособности покупателя;

г) производственные, связанные с трудностями организации производства, его отладки, подготовки кадров и т.п.;

д) научно-технические, вытекающие из непреодолимости трудностей достижения заданного результата при освоении новых технологий, лицензионном обмене, совместных НИОКР и т.д.;

е) риски финансового характера (инфляционные, валютные), связанные не только с изменением режима перевода капиталов и прибылей, но и с колебаниями курсов валют, повышением уровня процентных ставок по займам и кредитам, различиями в темпах инфляции по странам и т.д.

Таким образом, для участников ВЭД актуальной является разработка политики управления рисками, которая должна быть ориентирована:

- во-первых, на анализ ситуации и определение возможных рисков (предвидение);
- во-вторых, на оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение;
- в-третьих, на реализацию принятых решений и контроль за их выполнением (рис. 1).

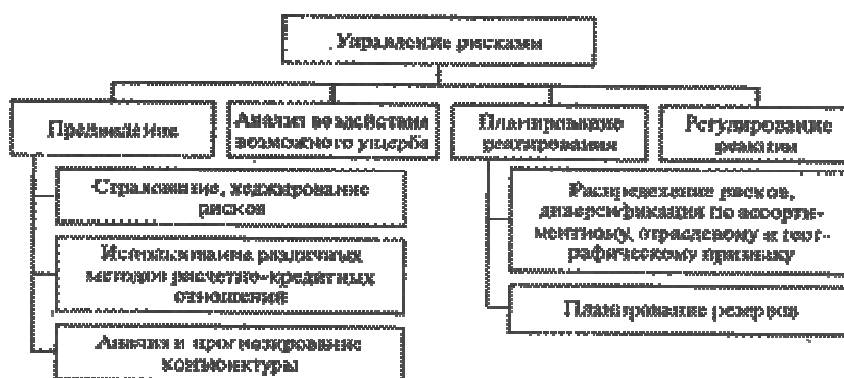


Рис. 1. Схема способов управления рисками в ВЭД предприятия

Следовательно, многогранность и сложность оценки и управления рисками в ВЭД предприятия ведет к необходимости предварительного анализа и оценки как особенностей принимающей страны в целом, так и деятельности отдельных иностранных предпринимателей – потенциальных партнеров, а также собственных производственно-сбытовых возможностей.

3.4. Наименование вопроса №4. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.

Предпосылкой успешной деятельности каждого предприятия является хорошо продуманная функциональная структура и рациональная система управления, а эффективность управления, в свою очередь, зависит от выбора организационной структуры.

Организационная структура представляет собой сравнительно устойчивые связи, существующие между элементами организации, на основе которых реализуется процесс управления фирмой.

Управление (в широком смысле) – это воздействие на людей, а через них – на результаты их деятельности.

Процесс организации управления на предприятии предполагает воздействие на каналы власти и коммуникации между его различными административными службами, а также на информационные потоки в рамках этих каналов.

Управленческая деятельность предприятия охватывает следующие сферы: производство; качество; персонал; проведение НИОКР; финансы и инвестиционную деятельность; снабженческо-сбытовую деятельность; складское и транспортное хозяйство.

Обеспечение эффективности управленческого процесса в значительной мере определяется рациональным распределением полномочий в принятии решений между различными уровнями управления, т.е. соотношением централизации и децентрализации. *Централизация* – это концентрация в принятии решений, сосредоточение власти на высшем уровне. *Децентрализация* – делегирование (передача) прав и ответственности нижестоящим уровням управления. Оптимальное соотношение централизации и децентрализации обеспечивает оперативность и реалистичность управленческих решений.

Ориентируясь на степень централизации (децентрализации), можно выделить ряд организационных структур управления деятельностью предприятия: линейную, линейно-штабную, функциональную, дивизиональную, ориентированную на поиск нового, матричную (табл. 1).

Таблица 1

Типы организационных структур управления предприятием

Структура	Характеристика	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4

Линейная	Включает в себя два организационных элемента: производство и реализацию продукции	Простота и четкость системы создают условия для оперативного принятия решений	Значительная функциональная нагрузка на персонал
Линейно-штабная	Образуется путем создания специализированных служб при каждом линейном руководителе	Возможность концентрации внимания на текущей деятельности	Увеличение числа деловых связей, рост управленческих расходов, снижение оперативности управления
Функциональная	Персонал служб наделен правом руководства и подчиняется главной штаб-квартире	Эффективна для фирм, выпускающих однородную продукцию	В условиях быстрого роста фирмы обостряется внутрифирменная конкуренция
Дивизиональная	Управление строится по продуктам, по рынкам или по группам обслуживаемых потребителей. Каждое отделение имеет свои подразделения производства, сбыта, планирования и т.д.	Децентрализованная система управления обеспечивает более высокую гибкость в вопросах стратегии в рамках отделений. Снижается нагрузка на управляющих высшего звена	Рост расходов на содержание управленческого аппарата
Ориентированная на поиск нового	Текущее производство и сбыт освоенных прибыльных продуктов объединяют в группу текущего производства, а разработку новых продуктов и технологий – в поисковую группу	Производственная маневренность, гибкость стратегии и эффект от увеличения масштабов производства	Дублирование ресурсов снижает экономический эффект
Матричная	Постоянными органами структуры являются центральная служба компании, службы функциональных управляющих. Формируются группы конкретных новых продуктов или проектов. После выполнения задачи управляющие возвращаются в функциональные подразделения, а ресурсы переходят в другие специализированные группы	Гибкость и динамичность системы способствуют внедрению нововведений. Возможность перемещения персонала от проекта к проекту повышает эффективность использования специалистов	Эффективна, если продукция фирмы имеет короткий жизненный цикл

В целом организационная система управления должна обеспечивать маневренность производства, необходимость которой может быть обусловлена изменениями уровня спроса или действиями конкурентов, снижением цен, падением доли фирмы на рынке и т.п.

Отдел внешнеэкономической деятельности (ОВЭД) создается в структуре управления предприятием при постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности на их расширение.

Департамент по ВЭД целесообразно создавать при крупных компаниях, ориентированных на внешнеэкономические операции, носящие постоянный, устойчивый характер, как правило, на долгосрочных условиях.

Внешнеторговые фирмы (ВТФ) входят в состав крупных объединений с масштабными внешнеэкономическими операциями (как правило, с правами юридического лица, существующие в форме Торговых домов).

Кроме того, организация управления ВЭД предприятия осуществляется при помощи национальных специализированных и государственных посредников или услуг иностранных посредников.

В целом выбор в пользу той или иной организационной структуры управления ВЭД и ее эффективность определяются степенью ее приспособления и адаптации к изменяющимся условиям рыночной среды.

Анализ различных структур управления ВЭД предприятий и функциональных обязанностей их специалистов

Лекция № 5 (2 часа)

Тема: Управление рисками во внешнеэкономической деятельности

1. Вопросы лекции:

1.1. Страхование внешнеэкономической деятельности: страхование, хеджирование, имущественное и личное страхование.

1.2. Страхование внешних грузов. Основные принципы формирования рисков.

1.3. Страхование ответственности.

Краткое содержание вопросов

3.1. **Наименование вопроса №1 Страхование внешнеэкономической деятельности: страхование, хеджирование, имущественное и личное страхование.**

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводится **страхованию**.

Выделяют три отрасли страхования: имущественное, личное и ответственности.

Среди *имущественных видов страхования* наиболее часто применяются следующие:

- страхование грузов;
- страхование судов (морское каско);
- страхование воздушных судов;
- страхование автомобилей;
- страхование экспортных кредитов;
- страхование убытков от перерывов производства или коммерческой деятельности;
- страхование имущества, находящегося за границей, от огня и других опасностей;
- страхование имущества нерезидентов от огня и других опасностей;
- страхование имущества, находящегося в холодильных камерах;
- другие виды имущественного страхования.

При *страховании ответственности* объектом страхования является ответственность за ущерб третьим лицам (физическим и юридическим). Такая ответственность может возникать (и довольно часто) в силу действия законов по возмещению ущерба виновником, которым может оказаться (в том числе случайно) предприятие – участник ВЭД. К этой отрасли применительно к внешнеэкономической деятельности относятся:

- международный полис страхования автогражданской ответственности (система "Зеленой карты");

- страхование гражданской ответственности владельцев воздушных судов, являющееся обязательным при полетах за рубеж;
- страхование гражданской ответственности перевозчиков;
- страхование ответственности производителей товаров;
- страхование профессиональной ответственности, в частности таможенных брокеров, юридических консультантов и юридических фирм, частных нотариусов, аудиторов, и других видов предпринимательской деятельности;
- другие виды страхования ответственности.

Личное страхование, в котором объектом выступают жизнь, здоровье или доходы отдельного человека, в меньшей мере непосредственно связано с ВЭД.

Однако среди многочисленных видов личного страхования следует выделить виды страхования, без которых невозможно развитие, например, международного туризма. К ним относятся:

- комплексное страхование граждан, выезжающих за границу;
- страхование от несчастных случаев для выезжающих за рубеж;
- страхование медицинских расходов при выезде за границу;
- другие виды личного страхования.

Комплексные виды страхования, которые предлагают сочетание в одном полисе нескольких видов страхования, также применяются в сфере внешнеэкономических отношений. Например, популярные во всем мире полисы страхования строительного предпринимателя от всех рисков и страхование всех монтажных рисков. Эти полисы покрывают риски повреждения и уничтожения имущества в процессе строительства объектов и монтажа различного оборудования, а также ответственность перед третьими лицами при ведущихся работах и послепусковые гарантийные обязательства подрядчика. Страховое покрытие обеспечивается от всех рисков строительства и монтажа на полную стоимость выполняемых контрактов.

Таким образом, современное страхование предлагает широкий набор услуг, связанных с ВЭД. Однако практика показывает, что участники ВЭД используют чаще всего те виды страхования, которые являются обязательными для осуществления ВЭД (например, страхование туристов, выезжающих за границу, или страхование ответственности владельцев транспортных средств для большинства зарубежных стран и др.), т. е. без которых невозможно было бы осуществление той или иной деятельности. Довольно часто применяются виды страхования, являющиеся частью международных торговых обычаев, например страхование грузов. Сравнительно реже применяются виды страхования, которые были бы эффективны в той или иной конкретной ситуации, и которые не применяют в силу недостаточной культуры страхования, в том числе и из-за незнания возможностей, предоставляемых современным страхованием.

Наряду со страхованием применяют также другие методы управления рисками.

Для управления рисками, связанными с падением цен на биржевые товары, фондовые ценности, а также неблагоприятным падением курса валют, широко применяются различные методы **хеджирования**.

Они предполагают использование хорошо продуманных, тщательно координируемых и оперативно управляемых программ использования фьючерсов и опционов (см. гл. 15).

Преимущество этого метода – возможность оперативного принятия решений, сравнительно невысокая стоимость, отлаженность и доступность рынков фьючерсов и опционов. К недостаткам следует отнести относительно узкий спектр действия (только ценовые параметры сделок на товары, фондовые ценности и валюту), сложность используемых приемов, которые требуют высокого уровня квалификации специалистов. Это позволяет в полной мере использовать этот метод, как правило, на крупных предприятиях и при больших объемах внешнеторговых операций.

3.2. Наименование вопроса №2. Страхование внешних грузов. Основные принципы формирования рисков.

Страхование внешнеэкономических грузов.

1. Формирование рисков при страховании грузов.
2. Суброгационные требования в транспортном страховании.
3. Методы минимизации убытков при транспортировке застрахованных грузов.

1. Страхование грузов является частым случаем транспортного страхования. Наиболее распространено в морском страховании. В соответствии с Международными правилами «Инкотермс-2000», составленными и рекомендованными Международной торговой палатой и применяемыми во внешней торговле, определяются дав важных условия экспортно-импортной сделки – *момент перехода риска потери или повреждения товара и распределение затрат между продавцом и покупателем*. Как показывает анализ широко применяемых в международной торговле правил «Инкотермс-2000», обязательства относительно страхования грузов содержатся только при поставке грузов на условиях CIF и CIP:

Базис поставки по «Инкотермс-2000»	Условное обозначение	Переход риска с продавца на покупателя	Переход затрат с продавца на покупателя
Стоимость, страхование и фрахт (в поименованном порту назначения) Перевозка и страхование оплачены до (указанного места назначения)	CIF CIP	В момент пересечения товара поручней судна в порту погрузки. В момент передачи товара первому перевозчику.	Продавец несет все расходы по доставке товара в поименованный порт назначения, включая страхование. Продавец несет все расходы по транспортировке и страхованию товара до указанного места назначения.

При поставке на этих условиях продавец обязан застраховать товар в страховой компании с хорошей репутацией. Учитывая то обстоятельство, что переход риска потери и/или повреждения груза не совпадает распределением затрат между продавцом и покупателем, получателем страхового возмещения (выгодоприобретателем) при поставке на условиях CIF и CIP является покупатель. Соответственно страховой полис вместе с другими документами, предусмотренными контрактом, передаются покупателю. Минимальная страховая сумма должна покрывать сумму контракта (т.е. стоимости товара и фрахта) плюс 10% и должна быть установлена в валюте контракта.

Большое распространение в международной торговле получили правила, которые именуются как *Оговорки “А”, “В” и “С” “Института Лондонских страховщиков по страхованию грузов”*. Эти правила предусматривают три варианта страхования, которые отличаются разной степенью ответственности страховщика за возможные риски.

В практике страхования существуют два основных принципа формирования рисков, обеспечивающих страховую защиту.

Первый принцип построен на *методе исключения*, т.е. по этому принципу страхуется груз от всех рисков, за исключением некоторых. По этому принципу построена страховая защита при страховании на условиях “С ответственностью за все риски” Правил “Ингосстраха”, а также Оговорки “А” Института Лондонских страховщиков по страхованию грузов. Не возмещаются убытка, произошедшие вследствие:

- а) всякого рода военных действий или мероприятий и их последствий, повреждения или уничтожения минами, торпедами, бомбами и другими орудиями войны,

пиратских действий, а также вследствие гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения грузов по требованию военных или гражданских властей;

б) прямого или косвенного воздействия атомного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, связанных с любым применением атомной энергии и использованием расщепляемых материалов;

в) умысла и грубой небрежности страхователя или выгодоприобретателя, или их представителей, а также вследствие нарушения кем-либо из них установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов;

г) влияния температуры, трюмного воздуха или особых свойств и естественных качеств груза, включая сушку;

д) несоответствующей упаковки или укупорки и отправления грузов в поврежденном состоянии;

е) огня и взрыва вследствие погрузки с ведома страхователя или выгодоприобретателя, или их представителей, но без ведома «Ингосстраха», веществ и предметов, опасных в отношении взрыва или самовозгорания;

ж) недостатки груза при целостности наружной упаковки;

з) повреждения груза червями, грызунами и насекомыми;

и) замедления в доставке груза и падения цен; не возмещаются также всякие другие косвенные убытки страхователя, кроме тех случаев, когда по условиям страхования такие убытки подлежат возмещению в порядке общей аварии.

Второй принцип построен на *методе включения*, т.е. груз считается застрахованным только от тех рисков, которые перечислены. Именно по этому принципу построена страховая защита при страховании на условиях «С ответственностью за частную аварию» и «Без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения» и соответственно Оговорок “В” и “С” Института Лондонских страховщиков по страхованию грузов. К страхуемым рискам относятся:

1 – огонь, молния, буря, вихрь и другие стихийные бедствия, крушение или столкновение судов, самолетов и других перевозочных средств между собой или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадка судна на мель, провал мостов, взрыв, повреждение судна льдом, подмочка забортной водой;

2 – пропажа судна или самолета без вести;

3 – несчастные случаи при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;

4 – общая авария;

5 – все необходимые и целесообразные произведенные расходы по спасению груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

Анализ практики транспортного страхования показывает, что второй и третий варианты обеспечивают меньшую защиту грузов от возможных рисков.

Особенностью страхования на условиях «Без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения» является то, что, несмотря на идентичность рисков, предусмотренных в условиях «С ответственностью за частную аварию», в этом случае возмещаются убытки только от полной гибели всего или части груза, а убытки от повреждения груза возмещаются лишь в случаях: крушения или столкновения, пожара или взрыва на судне, самолете или другом перевозном средстве.

Специфическим при страховании грузов является страхование убытков, расходов и взносов от общей аварии. Применяется оно при морской перевозке грузов и означает общую опасность, которая угрожает судну, грузу и фрахту одновременно. В этом случае экипаж может осуществить действия, направленные на общее спасение судна и груза и приводящие к ущербу для отдельных лиц-владельцев груза. Например, на борту возник пожар. Для предотвращения распространения огня часть груза может быть выброшена за

борт и/или залита водой. В этом случае ущерб и расходы от общей аварии раскладываются на владельцев грузов, судна и фрахта пропорционально их стоимости. Производится расчет убытков – *диспаши*. У всех участников общей аварии возникает либо обязанность возместить ущерб и расходы от общей аварии, либо право требовать возмещения ущерба. Страхование в этом случае позволяет оперативно урегулировать претензии по возможному ущербу от общей аварии.

Выбор того или иного варианта страхования стороны решают либо совместно (при поставке на условиях CIF и CIP), либо каждая сторона решает этот вопрос для себя самостоятельно, учитывая распределение рисков.

При поставке на условиях CIF и CIP, если контрактом не оговорено иное, продавец осуществляет страхование на условиях минимального покрытия рисков. Этого зачастую бывает достаточно при поставке товаров, которые вряд ли могут быть повреждены при транспортировке, например, кокс, металл в чушках, нефть и т.п. Однако при транспортировке ценного оборудования, приборов желательно страхование на условиях “От всех рисков”. Поэтому при заключении контракта стороны должны выбрать вариант страхования, адекватный товару, способу его упаковки и транспортировки.

По согласованию сторон также могут быть застрахованы риски, которые обычно являются исключением. Например, по отдельному воговору страхуются военные риски, волнения и др.

2. Суброгация – это не право, а основанный на законе переход права требования, причем с определенными условиями, указанными в законе. Следует отличать суброгацию от обычной уступки требования (цессии). Основное различие состоит в том, что при суброгации право требования к страховщику переходит в силу закона, в то время как при цессии право требования уступается кредитором другому лицу.

Суброгационные требования страховых компаний по транспортному страхованию рассматриваются как требования в силу суброгации, и сроки давности начинают течь с момента причинения ущерба. Итак, выплатив страховое возмещение, страховая компания решает вопрос о начале работы по возврату за счет виновных лиц, хотя бы частичному, оплаченной суммы. По общему правилу не могут предъявляться требования по убыткам, произошедшим вследствие воздействия непреодолимой силы (молния, ураган, землетрясение и т.п.).

Главная задача страховой компании при предъявлении суброгационных требований заключается в том, чтобы доказать вину определенного лица в наступлении страхового случая.

Морская перевозка.

Договор морской перевозки заключается в двух основных формах: в форме чартера и в форме коносамента. Чартеры регулируют взаимоотношения между фрахтователем и фрахтовщиком по поводу порядка использования судна: на время, на рейс, на срок аренды и т.д. Коносаменты различают по характеру груза, в отношении перевозки которого заключается договор. Например, коносаменты зерновые, лесные, нефтеналивные и пр.

Коносамент – двусторонний договор перевозки, заключаемый в пользу владельца груза. Однако, он может быть заключен и в пользу третьего лица, как правило, получателя. Коносамент выполняет три функции: 1) договор морской перевозки; 2) доказательство приема груза; 3) товарораспорядительный документ. Право по коносаменту можно передавать другим лицам или неопределенному кругу лиц путем переуступочной надписи. Обратная сторона коносамента содержит условия договора морской перевозки.

Существенное значение для оценки степени несохранности груза имеет документ, составленный в порту прибытия. В порту назначения могут выдаваться два документа, свидетельствующие о состоянии доставленного груза. Первый составляют портовые власти, таможенные службы, агенты судовладельца и грузополучателя и т.д.

Второй документ – это аварийный сертификат, который составляется аварийно-комиссарскими компаниями лишь по просьбе и за счет лица, обратившегося за осмотром. Смысл его состоит в независимой оценке причин, размера и места наступления ущерба. Чаще всего он составляется в страховых целях.

Обоснованную претензию и иск страховая компания может заявить в течении года со дня выдачи груза, а если груз не выдан, со дня, когда он должен быть выдан. Главным документом, обосновывающим размер требований страховой компании, является аварийный сертификат. Услуги аварийного комиссара оплачиваются грузополучателем и затем компенсируются ему страховой компанией вместе с оплатой страховой претензии. Сертификат не составляется в тех случаях, когда по выданным официальным документам порта ясно видно, что произошел тот или иной убыток, и его факт и размер ни перевозчиком, ни получателем не оспариваются.

Существенным фактором при предъявлении претензий и исков в морском страховании является установленное законом ограничение ответственности перевозчика, т.е. тот предел, выше которого перевозчик **не несет** ответственности при любой форме его вины. Цель такого ограничения – обеспечение нормального функционирования транспортной инфраструктуры. Гаагскими правилами предел ответственности за одно место установлен в размере, равном примерно 100 английским фунтам стерлингов (в России – 250 руб. за единицу груза). Для заявления претензии морскому перевозчику должны быть представлены:

- оригинал коносамента;
- оригинал страхового полиса;
- оригинал или копия счета-фактуры на груз;
- оригинал или копия грузовых сертификатов;
- акты приемки груза в порту назначения;
- аварийный сертификат;
- суброгационная расписка.

Описанный порядок предъявления претензии морскому перевозчику не охватывает всех нюансов этой работы. В каждом конкретном случае следует обращаться к законам и справочной литературе.

Воздушная перевозка.

По сравнению с морскими перевозками установление ответственности воздушного перевозчика гораздо проще, равно как и проще предъявление претензий и исков. Во-первых, по характеру груза легче установить недостачу или повреждение, ведь здесь нет навалых, наливных или насыпных грузов. Во-вторых, сроки доставки грузов весьма короткие, и установить место и причину убытка легче. В-третьих, ответственным лицом за убытки с момента принятия груза к перевозке является авиаперевозчик, и его ответственностью поглощается ответственность его агентов (служб аэропортов отправления и назначения).

Заключение договора воздушной перевозки груза удостоверяется выдачей перевозчиком грузоотправителю грузовой накладной. По своей юридической значимости она тождественна коносаменту. Самым важным для страховщика в этой накладной является оборотная сторона, где указаны условия перевозки. Страховщику необходимо уделить самое пристальное внимание положению о сроках претензионного и искового порядка урегулирования спора по поводу несохранной перевозки. Согласно Варшавской конвенции, при повреждении груза претензия должна быть заявлена в течение 14 дней со дня его выдачи, а при утрате – в течение двух лет. Срок исковой давности установлен продолжительностью в два года. Однако, некоторые зарубежные компании установили сроки предъявления претензий по недостачам от 120 до 160 дней, что противоречит Варшавской конвенции.

Важно отметить, что пропуск сроков предъявления претензии (уведомления) является безусловным основанием для отказа перевозчиков удовлетворении требований владельца груза в связи с несохранной перевозкой.

Претензия должна быть рассмотрена перевозчиком в течение 30 дней. Срок исковой давности начинается на следующий день после получения грузоотправителем или грузополучателем ответа об отказе или о частичном удовлетворении претензии, а в случае неполучения ответа – через 45 дней после получения претензии перевозчиком.

Новым в воздушном кодексе является прямое указание на страховщика как лицо, имеющее право предъявления требований в случае нарушения условий перевозки. Это существенно облегчает процессуальное положение страховщика при предъявлении им суброгационных требований к перевозчику после выплаты страхового возмещения.

Документами, обосновывающими претензию к воздушному перевозчику, являются:

- оригинал грузовой накладной;
- коммерческий акт;
- счета и спецификации на груз;
- при необходимости – акт осмотра аварийного комиссара.

Ограничение ответственности авиаперевозчика действует по тому же принципу, что при морских перевозках, но устанавливаются не за целое место, а за все. Размер такого ограничения равен примерно 20 долл. США по нынешнему валютному курсу за 1 кг утраченного или поврежденного груза (согласно Воздушного кодекса РФ – в размере двух минимальных оплат труда за килограмм веса багажа или груза).

Железнодорожная перевозка.

При ведении дел против железной дороги нужно иметь в виду следующие обстоятельства:

1. В странах Евроазиатского континанта действуют две основные международные железнодорожные конвенции: СМГС (среди стран бывшего соцлагеря) и Котиф. В соответствии с этими конвенциями установлена солидарная ответственность железных дорог, т.е. такая, когда в принципе претензия может быть предъявлена к одной из железных дорог при фактической вине железной дороги другой страны и отвечать по претензии и иску должна та дорога, к которой такие требования предъявлены. После удовлетворения претензии и иска железные дороги производят взаиморасчеты.

2. В России действует федеральный закон «Транспортный устав железных дорог», введенный в действие 8 января 1998 года. Соблюдение норм этого устава о порядке предъявления претензий и исков строго обязательно: невыполнение, казалось бы, несущественных требований может повлечь правомерный отказ со стороны железной дороги.

3. По международной конвенции Котиф и по Транспортному уставу железных дорог до заявления иска предъявление претензии обязательно.

4. Нормативными актами, регулирующими отношения между железными дорогами, установлены сокращенные претензионные и исковые сроки: по СМГС – претензионный срок 9 месяцев, а по Котиф – годичный срок исковой давности без обязательного соблюдения претензионного порядка урегулирования разногласий по несохранной перевозке.

Важную роль играет определение тех лиц, которые имеют право на предъявление претензий к железным дорогам. К таким лицам относятся только грузополучатели или грузоотправители, причем они могут передать свои права на предъявление претензий и исков иным юридическим и физическим лицам посредством оформления поручения или доверенности. Это может дать возможность железным дорогам отказывать в удовлетворении претензий тех лиц, которым права требования были переданы или, при признании правомерности требований, не переводить на их расчетные счета суммы возмещения.

В страховании такой переход прав требования к страховой компании установлен в ст. 965 ГК.

Претензии по грузам могут быть заявлены в течение 6 месяцев со дня выдачи груза, и должны быть рассмотрены в течение 30 дней со дня получения претензии. Иски могут быть предъявлены по месту нахождения управления железной дороги в течение годичного срока со дня получения ответа на претензию или с последнего дня, когда ответ на претензию должен быть получен.

При обнаружении фата недостачи или повреждения груза станция железной дороги должна составить коммерческий акт с подробным изложением характера несохранности груза. Составление коммерческого акта – очень важный момент, ибо от того, насколько правильно и подробно он составлен, зависит дальнейшая судьба требований к железной дороге.

При международных перевозках, где задействованы железные дороги разных стран, нужно исходить из требований тех конвенций, ссылки на которые даются в конкретной железнодорожной накладной. Бывают случаи, когда груз на какой-либо узловой станции передается одной железной дорогой другой. Там же вдается и другая накладная. Необходимо внимательно следить затем, имелись ли в новой накладной какие-либо отметки о ненадлежащем состоянии груза при передаче его одной дорогой другой. Кроме внесения таких отметок в накладную, при передаче может составляться и коммерческий акт. Если эти условия соблюдены надлежащим образом, то принимающая железная дорога не будет нести ответственность. Отсутствие таких пометок или отсутствие коммерческого акта говорит о том, что груз принят в надлежащем состоянии.

Автоперевозка.

В транспортном праве вина перевозчика презюмируется, т.е. предполагается, что виновником несохранности перевозки является перевозчик. Грузополучатель не обязан доказывать вину перевозчика: ему достаточно указать, что имела место несохранная перевозка, а перевозчик, наоборот, должен доказывать отсутствие своей вины.

Международные автомобильные перевозки регулируются международной конвенцией КДПГ (или, как принято ее называть, CMR), принятой европейскими государствами в 1956 г.

С практической точки зрения страховую компанию больше всего должны интересовать сроки предъявления претензий и исков по несохранной перевозке. Сроки исковой давности установлены в 1 год со дня выдачи груза, а в случае утраты груза – с тридцатого дня по истечении согласованного срока давности, а если таковой не был согласован – с 60-го дня со дня принятия груза к перевозке. Существенным является то, что иск может быть предъявлен как в суд страны отправления груза, так и в суд страны назначения. Предъявление претензии перевозчику приостанавливает срок исковой давности вплоть до дня получения ответа на претензию. При этом такое приостановление срока давности может быть неограниченно долгим.

При выдаче груза всякое замечание по поводу его неудовлетворительного состояния или ненадлежащего количества, адресованное перевозчику, должно быть сделано грузополучателем в письменном виде не позднее чем через 7 дней со дня принятия груза. В противном случае бремя доказывания вины перевозчика будет лежать на грузополучателе (или, соответственно на страховой компании), а вина перевозчика не будет презюмироваться.

Конвенция CMR удобна тем, что она применяется даже тогда, когда одна из стран (назначения или отправления груза) не является участником этой конвенции. Достаточно участия хотя бы одной страны.

При внутренних (внутрироссийских) перевозках автомобильным транспортом необходимо руководствоваться Уставом автомобильного транспорта РФ, устанавливающим практически такой же порядок предъявления претензий к перевозчику, как и конвенция CMR. Отличие состоит в следующем:

- отсутствует 7-дневный срок для дачи замечаний перевозчику;
- иные сроки: 6 месяцев – на предъявление претензии перевозчику, плюс 3 месяца – для дачи ответа, плюс 12 месяцев – на заявление иска, который подается по месту нахождения ответчика, т.е. транспортного предприятия.

Нет страхового случая, и соответственно, не может быть предъявлено требований перевозчику при следующих обстоятельствах:

- утрата груза при целостной упаковке или неповрежденных пломбах отправителя;
- утрата или повреждение груза из-за упаковки, неадекватной характеру груза;
- пересортицу.

3. По мнению транспортных страховщиков, около 70% зафиксированных убытков можно было бы предотвратить при проведении необходимых мер по улучшению качества упаковки.

При анализе механических и климатических нагрузок, влияющих на перевозимые грузы, следует принимать во внимание ряд важных факторов, оказывающих определенное влияние на сохранность груза:

1. место назначения груза;
2. путь от экспортера до получателя;
3. каким транспортным средством осуществляется доставка груза;
4. где осуществляется перевозка и какими средствами;
5. предполагается ли контейнерная отправка;
6. в каком месте судна размещается груз;
7. условия в порту назначения (время ожидания до разгрузки судна);
8. заключительная транспортировка груза к месту назначения (дорожные условия);
9. условия разгрузки и перемещения грузов в пункте назначения;
10. условия складирования;
11. климатические условия при транспортировке и в пункте назначения (влажность воздуха, температурные колебания и т.д.).

Только после получения четких ответов на поставленные вопросы можно приниматься за надлежащую упаковку перевозимых грузов, определив наилучший для данного случая вид упаковки.

Упаковка обычно не влияет на возрастание стоимости перевозимых грузов, но порой существенно увеличивает непроизводственные расходы. В то же время экономия на упаковке значительно повышает риск транспортных убытков, что обязывает упаковочные и экспедиторские организации обращать внимание отправителя на вероятные нагрузки на трассе и предлагать осуществлять упаковку надлежащим образом.

Для того, чтобы выбрать упаковку, способную выдержать любое воздействие внешней среды на пути к получателю, очень важно знать нагрузки, характерные для различных видов транспортировки.

При железнодорожных отправлениях имеют место нагрузки как по вертикали, так и по горизонтали, особенно в процессе погрузки в железнодорожные вагоны. Кроме того, в пути груз подвергается воздействию качания, вибрации и центробежных сил, которые также часто недооцениваются.

При перевозке автотранспортными средствами действуют такие нагрузки как качание, тряска, вибрация, удары во время езды по плохим дорогам и булыжным мостовым, смещение груза от резкого торможения.

При морских перевозках возникают нагрузки вследствие удара или падения груза, а также горизонтальные удары во время размещения груза, давление в штабелях в трюмах, усиленное сжатие груза вследствие килевой или бортовой качки судна. Особенно это ощущается при международных морских перевозках. На груз оказывает влияние

вибрация, а также вода (особенно на палубе судна и при складировании под открытым небом) и конденсированная влага, образующаяся внутри упаковки из-за высокой относительной влажности воздуха и при быстрой смене температур (что особенно характерно для контейнерной упаковки).

Часто существенным испытаниям подвергается груз, поступающий в пункты назначения, поэтому на складе в пункте назначения следует учитывать следующее: упакованные транспортные грузы могут храниться под открытым небом много месяцев при сильных изменениях погодных и температурных условий; груз может перемещаться автопогрузчиками и неподходящими подъемными средствами, ящики могут подвергаться толчкам вдоль и поперек, их могут укладывать в штабели. Нередко убытки по перевозимым грузам можно предотвратить только применяя соответствующую упаковку.

При авиаотправках в целях облегчения вес используют контейнеры из гофрированного картона в соответствии со стандартами, разработанными ИАТА (международной авиатранспортной ассоциацией). Размещение груза в этом случае удобно тем, что он может размещаться любыми погрузочными средствами.

Заключительным этапом оформления упаковки экспортных грузов является чистая, удобочитаемая маркировка. Она является важным элементом и непременным условием при предъявлении страховщику заявления об убытке. В случае убытка безупречная маркировка может стать решающим фактором для заявления требования страховщику о возмещении.

Наряду с указанными символами на упаковке должны быть приведены следующие данные:

- наименование получателя;
- номер места;
- место и порт назначения;
- брутто- и нетто-вес груза;
- размеры упаковки.

Нанесение рекламы должно быть исключено, так как это может побудить к краже содержимого упаковки. Важнейшие данные маркировки должны быть нанесены по меньшей мере с двух сторон упаковки в виде хорошо читаемых водостойких надписей. При серийных отправлениях дополнением к маркировке служит упаковочный лист, прикрепленный к внешней стороне упаковки в непромокаемом конверте.

Из-за неудовлетворительно оформленной маркировки могут возникнуть неприятные последствия:

- потеря упаковочного листа на пути к получателю;
- прибытие груза с большой задержкой;
- повреждение поступившего груза из-за неправильного обращения с ним;
- штраф отправителю со стороны таможни;
- недовольство получателя;
- издержки, связанные с заменой отправки.

Принципы формирования рисков при страховании груза

Для современной внешней торговли очень часто применяются три принципа Института Лондонских Страховщиков Грузов (ИЛСГ).

Эти принципы предполагают наличие трёх методов [страхования грузов](#) и три различных подхода к защите, которые соответствуют трём правилам, получившим в сфере страхования название «Оговорки А, В и С».

Эти оговорки предполагают соответствующие им подходы и ответственность страховой организации или страхового лица при формировании страховых рисков.

В своей профессиональной деятельности страховые компании используют две различные вариации формирования страховых рисков, которые применяются для обеспечения страховой защиты. Оба эти принципа также использует страхование груза.

Первый принцип основан на наиболее популярном методе рискового защитного исключения. Он состоит в том, что страховщиком перед страхователем предпринимается такая [страховка груза](#), которая предполагает защиту ото всех рисков, за исключением некоторых. Этот принцип положен за основу как в оговорке «А» ИЛСГ, так и в правиле «С ответственностью за все риски».

Для этого принципа изначально предполагается невозможность получение компенсации за убытки, которые произошли по следующим причинам:

- причинение имущественного ущерба из-за различного рода военных действий, связанных с ними мероприятий и их последствий; если ущерб грузу был причинён минами, снарядами и прочими военными орудиями, либо был утерян и повреждён по причине пиратской деятельности, а также в связи с народными забастовками, волнениями и гражданской войной, тогда страховщик не обязан возмещать убытки за испорченный или уничтоженный груз;
- если повреждения были получены грузом вследствие прямого или косвенного атомного взрыва, а также при любых воздействиях радиации и атомной энергии, тогда возмещение за ущерб также не предоставляется;
- умышленно плохое или небрежное повреждение груза со стороны страхователя и выгодоприобретателя также освобождают страховщика от ответственности.

Второй принцип, который используется для страхования груза, напротив основывается на противоположном методе включения. Это означает, что страхуется исключительно от тех рисков, которые заранее были оговорены и прописаны в договоре страхования.

На этом правиле базируются оставшиеся оговорки «В» и «С» ИЛСГ.

Для этих двух вариантов страховщики создали 5 различных групп рисков:

- стихийные бедствия, пожар, потопление или крушение транспортного средства, которое перевозило груз на любом этапе страхования;
- пропажа без вести транспортного средства, которое перевозило груз;
- несчастные случаи, связанные с погрузкой и выгрузкой товара, и топлива на судно;
- общие аварийные ситуации;
- необходимые расходы на операции по спасению перевозимого судном груза и/или на использование средств по уменьшению убытков.

3.3 Наименование вопроса №3. Страхование ответственности.

Объектом страхования ответственности является *ответственность страхователя или застрахованного лица за возможный ущерб*, который может быть причинен личности или имуществу третьих лиц. В законодательных системах практически всех стран мира содержится норма о том, что вред, причиненный имуществу или личности третьего лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившем вред, независимо оттого, умышленно или случайно он был причинен.

Основанием для освобождения от ответственности за причиненный ущерб может быть только доказательство лицом, причинившим вред, того, что вред причинен не по его вине (например, в результате умышленных действий потерпевшего либо вследствие обстоятельств непреодолимой силы). Страхование помогает в ряде случаев значительно упростить эти отношения по поводу возмещения вреда путем заключения договора страхования ответственности. В силу заключенного договора страхования ответственности страховщик принимает на себя обязательство по возмещению вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц, причиненного неумышленными действиями страхователя. При страховании ответственности возмещению подлежат следующие виды ущерба:

- *имущественный ущерб* (вред имуществу) – стоимость ремонта для восстановления движимого и/или недвижимого имущества, другие расходы, вызванные причинением вреда (например, расходы по транспортировке, получению кредита, потеря прибыли и др.);

- *личный ущерб* (вред личности) – расходы на лечение, расходы, связанные с увеличением потребностей (например, специальные ортопедические приспособления, наем медсестры и т.п.);

- *моральный ущерб* (компенсация за страдания);

- *претензии косвенно пострадавших* (например, в случае смерти кормильца, расходы на погребение и др.);

При определении размера ущерба учитывается соучастие и совиновность других лиц в причинении ущерба. Часто при страховании ответственности применяется франшиза, т. е. не возмещаемая страховщиком часть ущерба.

Рассмотрим кратко содержание отдельных видов страхования ответственности, имеющие важное значение для внешнеэкономической деятельности предприятия.

Лекция № 6 (2 часа)

Тема: Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России

1. Вопросы лекции:

1.1. Уровни и организационные основы регулирования внешнеторговых бизнес-операций.

1.2. Этапы развития регулирования ВЭД.

1.3. Понятие, цели, задачи, принципы государственного регулирования ВЭД в России.

1.4. Органы, регулирующие ВЭД в России

Краткое содержание вопросов

3.1. **Наименование вопроса №1. Уровни и организационные основы регулирования внешнеторговых бизнес-операций.**

Регулирование осуществления международных бизнес-операций может осуществляться на нескольких уровнях:

- национальном – регулирование осуществляют государственные органы страны, резидентом которой является участник ВЭД;
- межгосударственном – регулирование посредством межгосударственных многосторонних и двусторонних соглашений;
- международном – деятельность и регламентации международных организаций, носящие универсальный характер.

Разработкой единообразных правил общего характера относительно заключения и исполнения внешнеторговых сделок, занимаются три группы организаций:

- межправительственные (ЮНСИТРАЛ, УНИДРУА – Международный институт унификации частного права, ЮНКТАД, ЕЭК ООН – Европейская экономическая комиссия ООН);
- региональные (ЕС, НАФТА);
- неправительственные (МТП);
- Конвенции и соглашения, регламентирующие исполнение международных бизнес-операций, в зависимости от их предмета можно разделить на следующие группы:
 - двусторонние межгосударственные соглашения – например, Общие условия поставок товаров (ОУП), регулирующие особенности заключения и

исполнения внешнеторговых контрактов между сторонами и представляющие собой международные межведомственные соглашения диспозитивного характера. Положения данных соглашений отличаются как нормативным, так и инструктивным содержанием и могут также иметь оговорку о том, что их положения подлежат применению только в том случае, если стороны в контракте или в отдельном соглашении договорились об этом. Так, применительно к России, наибольшее практическое значение имеют договоры, заключенные с Китаем, Северной Кореей, Финляндией, а также со странами-членами СНГ (ОУП 1992 г. Вступило в силу 1 июля 1992 г. Участники: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Украина);

- унифицированные правила заключения и исполнения договоров международной купли-продажи;

- конвенции по конкретным видам заключаемых сделок – например, Оттавская конвенция по международному факторингу (Ottawa Convention on International Factoring)², Оттавская конвенция по международному финансовому лизингу (Ottawa Convention on International Financial Leasing);³

- унифицированные правила и нормы регулирования отдельных аспектов внешнеэкономической деятельности, в том числе:

- международные расчеты,
- международное инвестиционное сотрудничество,
- международные перевозки,
- международный торговый арбитраж.

Проблема унификации международных правовых норм состоит в основном в преодолении различий, существующих в национальном законодательстве государств, а также в создании единой системы стандартов используемых терминов и торговой документации. Международное правовое регулирование отдельных аспектов внешнеторговой деятельности осуществляется на основе следующих документов:

1) Международные расчеты:

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (1993 г.), 4

1 Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.

2 Конвенция УНИДРУА по международному факторингу (Оттава, 1988 г.) // www.stromros.ru

3 Там же.

4 Унифицированные правила и обычаи МТП для документарных аккредитивов / Публикация МТП № 500

(УПО 500, 1993 г.) Унифицированные правила по инкассо, 1978 г. (ред. 1995 г.), 5

Конвенция ООН о международном переводном векселе и международном простом векселе, 1988 г.⁶

2) Интеллектуальная собственность:

Парижская конвенция об охране промышленной собственности, 1883 г.,

Всемирная конвенция об авторском праве, 1952 г.

Договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем, 1989 г.,

Евразийская патентная конвенция, 1994 г.

Мадридское соглашение о международной регистрации знаков от 14 апреля 1891 г.

3) Международный арбитраж:

Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, 1958 г.,

Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже, 1961 г.

4) Международные перевозки:

Брюссельская конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте (Гаагские правила), 1924 г.,

Конвенция ООН о морской перевозке грузов (Гамбургские правила), 1978 г.,

Варшавская конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, 1929 г.,

Чикагская конвенция о международной гражданской авиации, 1944 г.,

Соглашение о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ), 1980 г.,

Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС), 1951 г.,

Унифицированные правила в отношении комбинированного транспортного документа, 1973 г.,

Конвенция ООН «О международных смешанных перевозках грузов», 1980 г.

Кроме официальных регламентаций в отношении внешнеэкономической практики действуют и неправовые средства регулирования – так называемые торговые обычаи и обыкновения, то есть сложившиеся на практике правила поведения, за которыми компетентными государственными органами признается юридически обязательный характер. Чаще всего используемые в практике осуществления международных бизнес-операций обычаи и обыкновения обобщены и систематизированы международными организациями в несколько групп:

Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс),

Унифицированные правила по инкассо (1995 г., МТП),

Унифицированные правила для договорных гарантий (1978 г., МТП),

5 Унифицированные правила по инкассо редакция 1978 (перевод с английского) / Публикация МТП № 322 /

Справочно-правовая система «Гарант»

6 Конвенция ООН о международном переводном векселе и международном простом векселе, 1988 г. //

www.sklad-zakonov.ru

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (1993 г., МТП),

Правила регулирования договорных отношений (1979 г., МТП),

Оговорки для морского страхового полиса (1982 г., Институт лондонских страховщиков),

Йорк-Антверпенские правила об общей аварии (1994 г., Комитет торгового мореплавания),

Типовые проформы договоров по отдельным видам сделок.

Некоторые из таких унифицированных правил получили широкое применение. Это в первую очередь относится к сфере международных расчетов. Не менее распространена практика использования Инкотермс (см. Приложение №42).

Организационную основу для исполнения индивидуальных, групповых и общегосударственных внешнеэкономических интересов составляют прежде

всего органы трех ветвей власти. В обязанности государства при регулировании ВЭД входит выполнение внутренних и внешних функций. Понимание внутренних функций государства можно классифицировать следующим образом:

Хозяйственно-организаторская функция, подразумевающая организацию производства товаров и услуг, могущих быть предметом внешнеторговых отношений государства, а также оказание помощи в их продвижении на внешний рынок.

Взимание налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет от внешнеэкономической деятельности.

Защита прав и интересов субъектов внешнеэкономической деятельности.

В состав внешних функций входят следующие позиции:

Установление торгово-экономических отношений с зарубежными странами.

Защита государственной границы, включая организацию таможенной системы.

Создание и применение мер для защиты внутреннего рынка при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Участие в международных и межгосударственных организациях, деятельность которых оказывает непосредственное воздействие на систему

государственного регулирования ВЭД.

3.2. Наименование вопроса № 2. Этапы развития регулирования ВЭД.

1.1 Основные этапы развития регулирования ВЭД.

Внешняя торговля России имеет многовековую историю, в начале которой был проложен знаменитый торговый путь «из варяг в греки». На протяжении столетий государство стремилось контролировать и гибко регулировать внешнюю торговлю, но при этом всегда исходило из национальных интересов, и действия его были нацелены прежде всего на защиту российских товаропроизводителей.

Можно выделить четыре этапа развития регулирования внешнеэкономической деятельности в России:

- до 1918 г. – дореволюционный;
- 1918 – 1986 годы – советский;
- 1986 – 1991 годы – перестроечный;
- С 1991 г. – современный.

До 1918 г. внешнеэкономическая деятельность в России развивалась в основном на тех же принципах, что и в большинстве других европейских государств.

Государственная монополия на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности была установлена в России с приходом к власти большевиков. Законодательно она была закреплена в апреле 1918г. декретом «О национализации внешней торговли».

Декретом устанавливался орган, ведающий национализированной внешней торговлей – Народный комиссариат торговли и промышленности, при котором был Совет внешней торговли, в 1920 г. преобразованный в Народный комиссариат внешней торговли (НКВТ). В 1946 г. на базе НКВТ было сформировано Министерство внешней торговли СССР. С тех пор государственная монополия на внешнюю торговлю сохранялась все годы существования СССР.

Реформа внешнеэкономической деятельности в СССР началась с 1986г. Именно в этот период были сделаны первые шаги по расширению прав министерств, ведомств, предприятий и организаций, по самостоятельному выходу их на внешний рынок, углублению экономической заинтересованности во внешнеэкономической деятельности. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986г. № 991 № «О

мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями» была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) при СМ СССР, на которую были возложены задачи по координации деятельности внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с этим постановлением было предоставлено право непосредственного осуществления экспортно – импортных операций более 20 министерствам, ведомствам СССР и союзных республик, а также крупнейшим объединениям и предприятиям, которые имели условия для значительных поставок на экспорт высококачественной продукции.

Следующим шагом, направленным на развитие торгово – экономического и научно – технического сотрудничества, были постановления СМ СССР от 13 января 1987г. № 48 и 49, в соответствии с которым юридические лица на территории СССР получили возможность создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм. Позднее СМ СССР постановлением №412 от 16 мая 1989г. « О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом» разрешил юридическим лицам СССР создавать предприятия (с участием иностранного капитала или без него) на территории зарубежных стран.

При этом продолжалась начатая либерализация внешнеэкономической деятельности.

В результате предоставления права всем предприятиям и организациям с 1 апреля 1989г. самостоятельного выхода на внешний рынок и ведения на нем оперативно – коммерческой деятельности главным звеном внешнеэкономического комплекса СССР стало предприятие (организация)¹.

Это право было предоставлено постановлением СМ СССР от 2 декабря 1988г. № 1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений, организаций».

Таким образом, практически любое государственное и кооперативное предприятие могло выйти на внешний рынок.

В основе осуществления экспортно-импортных операций с самого начала был заложен принцип валютной самокупаемости во внешнеэкономической деятельности. В соответствии с вышеназванным постановлением, а также постановлением от 7 марта 1989 г. № 203 «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» был установлен следующий порядок государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

- регистрация участников внешнеэкономических связей;
- декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через государственную границу СССР;
- оперативное регулирование внешнеэкономических связей;
- контроль экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения, включающий квотирование и лицензирование.

Стремление многих предприятий и организаций к самостоятельному выходу на внешний рынок имело массовый характер и привело к хаотичному экспорту из страны ряда товаров, например, угля, металлолома, макулатуры, древесины, цветных и редких металлов, что вызвало нехватку их в стране и резкое падение цен на зарубежных рынках в связи с множественностью советских экспортеров, их неоправданной конкуренцией и продажей продукции по демпинговым ценам. Поэтому Правительством СССР был подготовлен перечень лицензируемых товаров на 1989-1990 годы, который охватывал более 90% советского экспорта и около 8% импорта.

За государством оставалось право экспорта и импорта ядерных материалов, драгоценных металлов и камней, вооружения, боеприпасов и военной техники, произведений искусства и предметов старины, других предметов, представляющих значительную художественную, историческую, научную и иную культурную ценность, а также наркотических и психотропных веществ.

В условиях действия преимущественно административных методов регулирования внешнеэкономических связей введение обязательного лицензирования (особенно при экспорте) значительно ограничивало возможности в экспортно-импортных операциях у непосредственных производителей продукции и услуг, ставила их в зависимость от центральных органов управления. Последующее постановление СМ СССР от 11 декабря 1989г. № 1104 «О дополнительных мерах государственного регулирования в 1990г. внешнеэкономической деятельности» еще более ужесточало отношения между государственными органами управления внешнеэкономической деятельностью и непосредственными товаропроизводителями, в значительной степени монополизирова действия МВЭС СССР в сфере экспортно-импортных операций.

С созданием суверенного государства в Российской Федерации были осуществлены мероприятия, направленные на демократизацию внешнеэкономической деятельности в стране, расширение самостоятельности в этой области предприятий и организаций всех форм собственности.

Основы становления новой системы государственного регулирования внешнеэкономических связей в России были заложены Указом Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991г. № 213.

Прежде всего, Указ отменил специальную регистрацию предприятий и организаций в качестве участников внешнеэкономической деятельности, в том числе и для осуществления посреднической деятельности, которая была обязательна последние три года. Российские предприятия независимо от форм собственности получили право осуществлять внешнеэкономическую деятельность с момента их создания.

3.3. Наименование вопроса № 3. Понятие, цели, задачи, принципы государственного регулирования ВЭД в России.

Внешнеторговая деятельность в Российской Федерации регулируется Конституцией Российской Федерации, Федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации, а также общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Российской Федерации.

Основные цели внешнеэкономической деятельности:

- изменение объема экспорта и импорта;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и др.);
- изменения соотношения экспортных и импортных цен.

Данные цели достигаются через решение следующих задач:

- 1) изучение теоретических основ международного разделения труда и международной торговли;
- 2) изучение приемов и методов международной торговой политики;
- 3) изучение методов международного ценообразования;
- 4) изучение организации и техники внешнеэкономических операций.

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации являются:

- 1) единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики Российской Федерации;
- 2) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- 3) единство политики экспортного контроля;
- 4) единство таможенной территории Российской Федерации;
- 5) приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

- 6) равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;
- 7) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- 8) исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике Российской Федерации в целом.

3.4. Наименование вопроса № 4. Органы, регулирующие ВЭД в России

Переход к рыночной экономике в России обусловил ее открытость для внешнего мира, включая снятия ограничений на ВЭД. Главными целями реформы ВЭД являются: отмена монополии государства на внешнюю торговлю и переход к экономическим методам ее регулирования; обеспечение поэтапной конвертируемости рубля; сближение структуры внутренних и мировых цен, последовательное снижение ставок экспортного тарифа и введение импортного тарифа.

Внеэкономические связи нуждаются в регулировании со стороны государства. В централизованной экономике внешнеэкономическая деятельность подвержена особо жесткому воздействию и контролю государственных органов, существует государственная монополия внешней торговли, нарушение которой рассматривается как уголовное преступление. Но и в странах с рыночной экономикой государственное регулирование внешнеэкономических связей проявляется ощутимым образом.

Внеэкономическая функция государства является продолжением его внутрихозяйственной функции, но реализуется в несколько отличной форме.

Основной целью вмешательства государства во внешнеэкономическую деятельность является обеспечение экономических и политических интересов страны. В то же время государство само склонно принимать на себя осуществление ряда видов внешнеэкономических действий, приносящих доходы и требующих государственного участия.

В современных условиях любое государство тем или иным образом регулирует, стимулирует или ограничивает практически все сферы международных экономических связей.

Государственное регулирование распространяется на внешнюю торговлю, международное движение капитала, валютные и кредитные отношения, научно-технический обмен, международное перемещение рабочей силы.

Для выхода на внешний рынок предприятию надо знать организации, которые могут оказать реальную помощь на первых, самых сложных этапах. Сложившаяся структура органов управления ВЭД отражает те изменения, которые произошли и результате либерализации экономики и разработки новой внешнеэкономической политики в России.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации руководство ВЭД в рамках внешнеэкономической политики осуществляет Президент Российской Федерации, а исполнение – Правительство Российской Федерации.

Федеральное устройство России предполагает распределение полномочий между центральными и местными органами, обеспечивающее единство и целостность внешнеэкономической политики. Федеральный уровень управления ВЭД обеспечивают центральные органы исполнительной власти.

Министерство внешних экономических связей Российской Федерации (МВЭС).

Министерство экономики Российской Федерации

Министерство финансов Российской Федерации осуществляет руководство валютными резервами страны.

Центральный банк Российской Федерации осуществляет валютный контроль и определяет правила валютных операций.

Государственный таможенный комитет (ГТК) Российской Федерации участвует в разработке и реализации таможенной политики России: разрабатывает ставки таможенных пошлин, товарную номенклатуру ВЭД, организует работу таможенных органов, взимает таможенные пошлины, проводит таможенное оформление и др.

Федеральная служба по валютному и экспортному контролю Российской Федерации.

Внешэкономбанк.

Российский экспортно-импортный банк является банком - агентом Правительства РФ и осуществляет функции по финансированию экспорта.

Представительства Российской Федерации.

В соответствии с законодательством субъекты Российской Федерации – республики, края, области – могут осуществлять внешнеэкономическую деятельность в пределах своей компетенции: формировать и реализовывать программы ВЭД, предоставлять дополнительные финансовые гарантии участникам ВЭД за счет региональных бюджетов, создавать страховые фонды. МВЭС в соответствии с Положением об уполномоченных МВЭС Российской Федерации делегирует часть своих прав уполномоченным на местах. В Оренбургской области на региональном уровне осуществлением внешнеэкономической деятельности в пределах своей компетенции занимается Министерство культуры, общественных и внешних связей Оренбургской области.

Лекция № 7 (2 часа)

Тема: Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Международные акты.
- 1.2. Деловые обычаи.
- 1.3. Судебная практика.
- 1.4. Внутреннее законодательство.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 _Международные акты.

Правовое регулирование ВЭД представляет собой совокупность нормативных актов, в рамках и на основе которых осуществляется деятельность ее участников – как равноправных партнеров по бизнесу, связанных с гражданско-правовыми отношениями, так и государственных органов, устанавливающих административно-правовые отношения.

Совокупность нормативных актов правового регулирования ВЭД включает в себя четыре составляющих:

- международные акты;
- деловые обычаи;
- судебную практику;
- внутреннее законодательство.

Международные акты, включенные в систему правового регулирования внешнеэкономической сферы конкретного государства, подразделяются на *международные договоры и акты международных организаций*, членом которой она является (ВТО и др.).

В соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ международные договоры являются составной частью ее правовой системы.

3.2. Наименование вопроса № 2. Деловые обычаи.

Составляющей правовой системы государства являются *обычаи*, которые включают в себя *международные торговые обычаи и проформы коммерческих договоров (типовые договоры)*.

Обычаи образуют так называемое транснациональное экономическое и торговое право согласно п.1 ст. 5 Гражданского Кодекса РФ, сложившееся и широко применяемое в

какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано оно в каком-либо документе, признается *обычаем делового оборота*. Примеры обычаев: Международный свод толкования условий торговли ИНКОТЕРМС – 2000, Принципы международных коммерческих договоров Международного института по унификации частного права (УНИДРУА, 1994 г.) и др.

3.3. Наименование вопроса №3. Судебная практика.

Особое место в правовой системе регулирования ВЭД занимает *судебная практика*. В частности, в качестве норм права могут рассматриваться решения Конституционного Суда РФ, пленумов Верховного и Высшего Арбитражного Суда РФ при условии их официального опубликования. Судебные акты третейских судов не являются источниками права, но могут стать таковыми, в случае если участники сделки уполномочили третейский суд.

3.4. Наименование вопроса №4. Внутреннее законодательство.

В правовом регулировании внешнеэкономической сферы наибольшее место отводится национальному (внутреннему) законодательству, включающему *общие нормы и специальное законодательство*.

Общее законодательство представлено правовыми нормами, регламентирующими основные принципы функционирования государства и различных сфер жизнедеятельности, в том числе ВЭД:

Конституция РФ, ГК РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс, Арбитражный процессуальный кодекс.

Специальное законодательство можно разделить по следующим направлениям:

- Государственное регулирование внешнеторговой деятельности (ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ», Таможенный кодекс РФ (утв. Федеральным законом от 28 мая 2003 г. № 6-ФЗ, вступил в действие с 1 января 2004 г.) и др.).

- Валютное регулирование и валютный контроль.
- Регулирование международного кредитования.
- Регулирование инвестиционной деятельности с участием иностранных инвесторов.
- Регулирование международного научно-технического сотрудничества.

Лекция № 8 (2 часа)

Тема: Система мер государственного регулирования ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

1.1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.

1.2. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.

1.3. Объединения, содействующие развитию ВЭД (Торгово-промышленная палата и др.).

1.4. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.

Под внешнеэкономической политикой обычно понимается деятельность государства, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Осуществление этой политики предполагает определение

стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом и с отдельными странами и группой стран, а также выработку методов и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей и сохранение впоследствии достигнутых результатов.

Внешнеэкономическая политика регулирует всю совокупность внешнеэкономической деятельности, отличительным признаком которой является международная купля-продажа товаров и услуг.

Все государства мира различными средствами регулируют свою внешнеторговую деятельность. Основными чертами государственного регулирования внешней торговли в настоящее время является применение во взаимодействии двух различных типов внешнеторговой политики - протекционизма и либерализма.

Протекционизм представляет собой такую политику, которая направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую и на захват внешних рынков. В противоположность ему политика либерализации связана со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей.

Масштабы, объемы, эффективность ВЭД весьма существенно зависят от уровня и качества организации большого числа процессов и процедур, регулирующих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство, научное и техническое сотрудничество и другие формы взаимодействия организаций, принадлежащих различным странам.

Поэтому государственный аппарат, правительственные органы, негосударственные отечественные и международные организации уделяют большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей.

Основными принципами регулирования внешней торговли являются (Ст.4 ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"):

1. защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;
2. равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;
3. единство таможенной территории Российской Федерации;
4. взаимность в отношении другого государства (группы государств);
5. обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам Российской Федерации и осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;
6. выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для участников внешнеторговой деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается применить меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
7. гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
8. обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
9. исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Российской Федерации;
10. обеспечение обороны страны и безопасности государства;
11. обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов Российской Федерации, ущемляющих право участника внешнеторговой деятельности на осуществление внешнеторговой деятельности;

12. единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

13. единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

Торговая политика Российской Федерации является составной частью экономической политики Российской Федерации. Целью торговой политики Российской Федерации является создание благоприятных условий для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг.

Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

Реализация торговой политики Российской Федерации осуществляется с использованием методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, предусмотренных законодательством РФ.

3.2. Наименование вопроса № 2. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.

Во всех странах внешнеэкономическая деятельность рассматривается как часть внешней политики государства, а также национальной экономической политики, поэтому подлежит регулированию со стороны государства.

Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации:

- единство внешнеэкономической политики как части внешней политики России;
- единство системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единство таможенной территории Российской Федерации;
- приоритет экономических мер регулирования;
- равенство всех участников ВЭД и их недискриминация;
- защита государством прав и законных интересов участников ВЭД;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во ВЭД, нанесения ущерба ее участникам и экономике страны в целом.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешние экономические связи может быть определенным образом систематизировано.

Во-первых, все меры могут быть разделены в зависимости от *направленности действия* на экономические процессы на протекционистские и либерализационные. *Протекционистские меры* направлены на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. *Меры либерализации* в противоположность этому направлены на снятие, снижение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний. В современной мировой экономике и в политике любого государства постоянно присутствуют эти две противоречивые тенденции: протекционизм и либерализация.

В зависимости от характера и разновидности применяемых приемов регулирования внешнеэкономической деятельности и согласно Закону РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" все меры могут быть разделены на таможенно-тарифные и нетарифные.

Порядок применения *таможенно-тарифных мер* государственного регулирования ВЭД в РФ регламентируется Таможенным кодексом РФ, Законом РФ "О таможенном тарифе", другими нормативными актами (более подробно рассмотрен в гл. 13).

Меры, относимые к *нетарифным*, отличаются большим разнообразием. Всю совокупность этих методов можно разделить на три категории.

К первой относятся меры прямого ограничения, которые направлены на защиту интересов национальной экономики. К ним относятся лицензирование и квотирование.

Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти, на который Правительством РФ непосредственно возложены координация и регулирование внешнеторговой деятельности (в настоящее время МТ). Большинство лицензий выдается после согласования с соответствующими министерством и ведомствами или их территориальными органами.

3.3. Наименование вопроса №3. Объединения, содействующие развитию ВЭД (Торгово-промышленная палата и др.).

Из негосударственных организаций наибольшее воздействие на развитие и осуществление ВЭД оказывают *торгово-промышленные палаты*, которые в соответствии с Законом Российской Федерации от 7 июля 1993 г. № 5340-1

"О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации" образуются на основе добровольного объединения не менее 15 учредителей на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации на съезде или общем собрании.

Торгово-промышленная палата является негосударственной некоммерческой общественной организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей.

Торгово-промышленная палата является юридическим лицом. Она создается в целях содействия развитию экономики страны, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной и торговой инфраструктуры; всемерному развитию всех видов предпринимательства, торговых и научно-технических связей с зарубежными странами.

Торгово-промышленная палата выполняет следующие задачи:

- оказание помощи российским предпринимателям и предприятиям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом;
- организация взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности и с государством;
- содействие развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности;
- оказание предпринимателям, их объединениям, союзам, ассоциациям информационных услуг;
- содействие развитию экспорта российских товаров и услуг, оказание технической помощи субъектам предпринимательской деятельности в проведении операций на внешнем рынке;
- принятие мер к недопущению и пресечению недобросовестной конкуренции, неделового партнерства;
- содействие урегулированию споров, возникающих между предприятиями, предпринимателями;
- предоставление услуг для осуществления коммерческой деятельности иностранных фирм и организаций.

Членами торгово-промышленной палаты могут быть российские предприятия независимо от формы собственности и их организационно-правовой формы и предприниматели, а также организации, объединяющие предприятия и предпринимателей.

Региональные торгово-промышленные палаты являются членами Торгово-промышленной палаты (ТПП)

Российской Федерации, которая выполняет свои задачи и функции на федеральном уровне и обладает всеми правами, необходимыми для осуществления представительских функций как в стране, так и за границей.

При Торгово-промышленной палате Российской Федерации функционируют следующие акционерные общества, объединения и предприятия: ОАО "Центр международной торговли", ЗАО "Экспоцентр", АНО "Союзэкспертиза" (СОЭКС), ООО ИА "ТПП-Информ", ООО "Союзпатент", ООО "Экспертиза собственности" (ООО "ЭКСО"), ООО "ПРОМИПЭКСПО", НП "Саморегулируемая организация арбитражных управляющих при ТПП РФ" (НП "СОАУ" ТПП РФ) и др.

Активное воздействие на регулирование ВЭД оказывают созданные при ТПП *Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС), Третейский суд, Морская арбитражная комиссия, Ассоциация диспетчеров, Спортивный арбитраж.* Международный коммерческий арбитражный суд рассматривает и выносит решения по спорам, возникающим при осуществлении внешней торговли, а также экономических, научных, технических отношений между фирмами, организациями разных стран. Морская арбитражная комиссия занята регулированием конфликтов, возникающих из отношений по фрахтованию судов, морскому страхованию, спасению получивших повреждение судов.

Ассоциация диспетчеров определяет размеры общей аварии при кораблекрушениях или происшествиях на море.

Зарубежные и российские акционерные общества и компании осуществляют страхование на основе соглашений, в которых определяется система выплаты полисов и оплаты страховых премий; характер взаимоотношений сторон при поступлении страхового случая.

Наиболее известной в России страховой организацией является акционерное общество "Ингосстрах", осуществляющее страхование грузов, перевозимых всеми видами транспорта.

За рубежом также производится регулирование ВЭД на государственном уровне, на уровне предприятий, и, что особенно важно, большие успехи достигнуты и на межгосударственном уровне, например в странах Евросоюза. Прежде всего, это относится к инвестиционной политике и таможенной деятельности. В этих странах выработан довольно жесткий подход к поставкам сырья и, наоборот, либеральный, стимулирующий подход к поставкам готовой продукции.

Данная идеология нашла отражение и в практике работы Всемирной торговой организации (ВТО). ВТО является преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле. Свою деятельность она начала 1 января 1995 г. Секретариат ВТО располагается в Женеве.

ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения членов организации в сфере международной торговли на основе пакета соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.).

Главной задачей ВТО является либерализация мировой торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин и устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами, услугами.

В ВТО решения принимаются на основе консенсуса, а в случае его отсутствия – путем голосования. В настоящее время полноправными членами ВТО являются почти 150 государств, а еще более 10 стран имеют статус наблюдателя.

Главные преимущества участия России в ВТО заключаются в следующем:

- наличие более благоприятных – недискриминационных, стабильных и предсказуемых условий для развития торговли и прочих форм ВЭД;

- доступ к механизму ВТО по разрешению торговых споров как весьма эффективному инструменту защиты торговых интересов стран-членов организации от их несправедливого ущемления;
- внедрение на основе правил и норм ВТО в российскую практику ВЭД международного опыта в области регулирования торговли;
- развитие экспортных возможностей страны и "облагораживание" структуры российского экспорта;
- обеспечение достаточной степени защищенности отечественных производителей в условиях разумно открытой экономики на основе применения норм и правил ВТО.

При осуществлении ВЭД необходимо учитывать внешнеэкономическую политику различных государств, под влиянием которой формируются основные направления, регулирующие отношения с другими странами.

Известны следующие основные международные организации: Международная торговая палата (МТП), Международная организация труда (МОТ), Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный банк экономического сотрудничества (МВЭС), Международный инвестиционный банк (МИБ), Морская международная организация (ИМО), Всемирная туристическая организация (ВОТ), Организация международной гражданской авиации (ИКАО), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС), Европейское агентство по координации научных исследований (Эврика), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Система электронной передачи информации по международным расчетам (СВИФТ), Единая система внешнеэкономической информации (ЕСВИ), Соглашение западноевропейских железных дорог по перевозке грузов и пассажиров (КОТИФ).

Всего же в мире насчитывается более сорока организаций подобного рода, и весьма важным условием успешного управления государственными и частными внешнеторговыми предприятиями является участие российских представителей бизнеса в работе как можно большего числа этих международных организаций.

3.4. Наименование вопроса №4. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона.

Лекция № 9 (2 часа)

Тема: Инструменты государственного регулирования внешней торговли

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Инструменты регулирования внешней торговли: тарифные ограничения.
- 1.2. Таможенные пошлины и таможенные сборы.
- 1.3. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения.
- 1.4. Оформление лицензий на экспорт и импорт.
- 1.5. Эффективность и масштабы применения нетарифных ограничений.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса № 1. Инструменты регулирования внешней торговли: тарифные ограничения.

Одним из основных способов регулирования внешней торговли любой страны является *таможенно-тарифная система*, представляющая собой свод таможенных пошлин и правил, действующих в данном государстве. Как уже упоминалось в предыдущих главах, в основе таможенно-тарифной системы большинства стран лежит Гармонизированная система описания и кодирования товаров – ГС. Для всех стран, входящих во Всемирную таможенную организацию, она является законом и называется таможенным тарифом.

- Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу.

Уровень таможенного обложения зависит от целого ряда факторов (разницы в уровне внутренних и мировых цен товаров в различных странах; степени концентрации производства и уровня монополизации рынка отдельных товаров; наличия на этих рынках производственных цепочек ТНК; соотношения производительности труда и издержек производства в отдельных странах и пр.). Например, в период ухудшения экономической конъюнктуры, особенно в годы кризисов, наблюдается рост ставок таможенных тарифов.

Таможенный тариф содержит: детализированные названия товаров, облагаемых таможенными пошлинами; код облагаемых таможенной пошлиной товаров ^[1]; ставки таможенных пошлин с указанием их метода исчисления; способ обложения товаров; перечень товаров, пропускаемых на таможенную территорию страны беспошлинно; перечень товаров, запрещенных к вывозу из страны и ввозу в страну, транзиту через страну.

В зависимости от торгового режима страны тарифы могут иметь различную структуру. Если тарифы содержат единую ставку пошлин (одну колонку) для каждого товара вне зависимости от страны его происхождения, они называются одноколонковыми или простыми (не предусматривают льготных или дискриминационных пошлин и встречаются относительно редко).

Обычно сложные тарифы имеют две колонки: в одной указывается максимальная (генеральная) пошлина, которая чаще всего принимается за базу при исчислении различных преференций или дискриминаций; в другой – минимальная, действующая в отношении стран, для которых применяется режим наибольшего благоприятствования (РНБ). Может быть и третья колонка. В ней указывается размер преференциальных пошлин по отношению к тем или иным странам (такой способ обычно применяют страны с развитой рыночной экономикой к развивающимся или наименее развитым странам).

Таможенный тариф может состоять из ставок таможенных пошлин, системы классификации товаров, которая создается специально для целей регулирования и учета внешнеторговой деятельности, а также правил применения автономных, договорных и преференциальных пошлин, т.е. системы колонок тарифа у многоколоночного тарифа ^[2].

Размер взимания позволяет дифференцировать таможенные ставки на номинальные, льготные, минимальные, промежуточные и максимальные. Дифференциация пошлины зависит прежде всего от степени обработки товара. Например, при ввозе сырья может применяться как беспошлинный завоз, так и либо номинальные, либо льготные, либо минимальные пошлины. Это создает условия для снижения издержек национальной перерабатывающей промышленности. В совокупности такие пошлины составляют систему преференций и применяются в отношении товаров тех стран, которые пользуются РНБ (устанавливаются на основе преференциальных соглашений).

Условия предоставления преференций и правила определения страны происхождения товаров, в отношении которых применяется преференциальный режим, у большинства государств, предоставляющих тарифные преференции, унифицированы в соответствии с рекомендациями ОЭСР и ЮНКТАД.

Увеличение уровня тарифной защиты по мере повышения уровня обработки товара носит название *таможенной (тарифной) эскалации*. Таким образом создаются стимулы для ввоза в страну в первую очередь необходимых сырья и полуфабрикатов. При этом создаются барьеры на пути ввоза готовых изделий и продукции высокой степени переработки, что создает стимулы для развития обрабатывающей промышленности внутри страны. Развивающиеся страны – члены ВТО считают, что тарифная эскалация создает дополнительные преграды для экспорта обработанных товаров на рынки развитых государств и добиваются в ходе тарифных переговоров, идущих в настоящее время в ВТО (Доха-раунд), ее сокращения.

Максимальные пошлины могут быть покровительственными, запретительными и наступательными.

Таким образом, одним из основных инструментов регулирования торговой политики государства является таможенный тариф, однако помимо таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности страны используют и нетарифные меры.

В современном мире большинство мер государственного воздействия на международную торговлю осуществляется *нетарифными мерами*. Это связано в первую очередь с тем, что тарифные ставки стран – членов ВТО закреплены документально и большинство государств не имеет возможности оперативно отреагировать на изменения условий торговли и внести коррективы в таможенные ставки в сторону увеличения или уменьшения.

Чаще всего запреты вводятся государствами исходя из своих интересов (или в качестве ответных мер) и устанавливаются как на длительный срок, так и на временной основе. Однако использование странами нетарифных мер может привести к снижению объемов импорта и, как следствие, увеличению цены на импортные товары.

3.2. Наименование вопроса № 2. Таможенные пошлины и таможенные сборы.

Таможенные пошлины являются основой таможенно-тарифной системы и представляют собой денежные сборы, взимаемые государственными органами с товаров, пересекающих таможенную границу государства.

Уплата таможенной пошлины является обязательным условием осуществления ввоза и вывоза товаров. Например, согласно Закону РФ "О таможенном тарифе" таможенная пошлина – это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза (п. 5 ст. 5 Закона).

По своему экономическому содержанию и характеру действия пошлины относятся к стоимостным, рыночным регуляторам внешнеторгового оборота, а по экономической сущности представляют собой разницу между внешнеторговой мировой (импортной) ценой и внутренней ценой. Процентное выражение этой разницы (суммы таможенной пошлины к цене) называется *уровнем пошлины*.

При этом внутренние цены должны быть чуть выше импортных, тогда внешнеторговая политика страны сможет обеспечить равную конкурентоспособность национальных товаров. Таким образом, пошлина выполняет *регулирующую роль*. Практически все государства, одни в большей степени, другие – в меньшей, используют пошлины для пополнения доходной части своего бюджета (*фискальная функция*). Следовательно, пошлина – это налог, который образует доходную часть бюджета государства (в России – более 30%).

Инструментом дискриминационной политики в отношении различных государств является *ценообразующая функция пошлины* (увеличение цены импортных товаров позволяет создать стоимостный барьер, повышающий цену импортного товара и создающий разрыв в уровне цен на товары в разных странах). Таким образом, импортные пошлины активно влияют на накопление капитала, темпы развития и норму прибыли отдельных отраслей экономики. Пользуясь этим, государство регулирует объем импорта и его структуру. По мере развития страны фискальная роль таможенной пошлины падает.

Классификация пошлин осуществляется по следующим признакам: объекту взимания, способу взимания, размеру взимания, способу выработки (определения), практики применения.

В зависимости от объекта взимания различают вывозные (экспортные) таможенные пошлины, ввозные (импортные) таможенные пошлины и транзитные.

Вывозные пошлины.

Ввозные пошлины.

Транзитные пошлины – пошлины, взимаемые страной, через которую груз следует транзитом в другую страну. В мире используются очень редко, в основном как средство торговой войны. В Российской Федерации установлены нулевые транзитные пошлины.

По способу взимания пошлины подразделяются на адвалорные, специальные (специфические), смешанные (кумулятивные, или комбинированные).

Как разновидность применяются *альтернативные пошлины*. Взимается та из пошлин, которая дает наибольшую величину таможенного сбора (20 долл, за тонну или 10% с цены товара, которая выше).

3.3. Наименование вопроса № 3. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения.

К нетарифным мерам относятся практически все меры, используемые государством для регулирования торговли, за исключением тарифов (любые распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и других нормативных актов (кроме таможенно-тарифных мероприятий), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров; объем; товарную структуру внешней торговли; цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства или различный режим для товаров разных стран).

Центр по изучению вопросов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ^[7] дает следующее определение *нетарифным методам* – это совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих целью воздействие на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования.

Следует подчеркнуть, что в мировой практике и торговой политике принято различать *две большие группы мер нетарифного регулирования*. Первая группа имеет целью прямое ограничение импорта (экспорта), или регулирование внешней торговли путем количественных ограничений, лицензирования, запретов добровольных ограничений экспорта и т.д. Применение нетарифных мер этой группы опирается на развитую законодательную и административную базу. Их осуществление поручено соответствующим органам исполнительной власти, как правило, центральным правительственным органам. Вторая группа возникает в результате дискриминационного применения к иностранным товарам большого круга различных акций административной, торговой, финансовой, кредитной, технологической политики, мер безопасности, санитарных и экологических мер.

В соответствии с международными соглашениями нетарифные методы применяются в виде исключения из общего правила свободной торговли в следующих случаях.

Наиболее распространенные нетарифные меры охватывают две категории:

– *нетарифные ограничения*, специально вводимые с целью регулирования доступа иностранных товаров на национальные рынки (квотирование, лицензирование, запреты, добровольные ограничения экспорта, таможенные формальности и др.);

– *нетарифные инструменты*, воздействие которых на товарные потоки является побочным, скрытым (технические регламенты и стандарты, санитарные нормы, административные ограничения, налоги, акцизные сборы, субсидии и др.) ^[9].

Рассмотрим некоторые виды нетарифных мер. Наибольшие сложности для предприятий-экспортеров при доступе на зарубежные рынки представляют *требования стандартов*.

Количественные ограничения экспорта и импорта – это прямая административная форма государственного регулирования внешней торговли, непосредственно ограничивающая количество ввозимых и вывозимых товаров и прямо воздействующая на их товарную номенклатуру и географическое направление внешней торговли. К формам

количественных ограничений относят: контингентирование, квотирование, неавтоматическое лицензирование, правила о смешивании, добровольные ограничения экспорта, а также запреты.

Контингентирование (квотирование) – это установление государством экспортных и импортных квот (контингентов), разрешающих или ограничивающих в количественном или стоимостном выражении ввоз (вывоз) товаров.

По российскому законодательству контингентирование как метод количественного ограничения экспорта и импорта может вводиться в исключительных случаях Правительством РФ, исходя из национальных интересов в целях выполнения международных обязательств и защиты национального производителя.

3.4. Наименование вопроса № 4. Оформление лицензий на экспорт и импорт.

3.5. Наименование вопроса № 5. Эффективность и масштабы применения нетарифных ограничений.

Во внешней торговой политике страны часто используют квотирование (табл. 11.4), которое дает ему ряд преимуществ, а именно:

- выравнять платежный баланс за счет дальнейшего гарантированного увеличения затрат на импорт в условиях ужесточения иностранной конкуренции;
- осуществлять более гибкую экономическую политику, так как в отличие от тарифных ограничений квоты не регламентируются правилами ГАТТ/ВТО;
- квоты облегчают государству осуществление регулирующих функций в отношении национальных производителей;
- быстро добиваться специальных лицензионных привилегий для отраслей, нуждающихся в защите, поскольку применять квотирование импорта проще, чем вводить пошлины, которые служат источником государственного дохода.

Таблица 1. Категории квот

Тарифные	Нетарифные	
	носящие экономический характер	не носящие экономического характера
Ограничения на количество товаров, в отношении которых применяется обычная таможенная пошлина	Ограничения на количество товаров, при превышении которых выпуск товаров не допускается	Ограничения, возлагаемые на перемещение товаров физическими лицами

Квоты подразделяются на *глобальные* (определяют размер общего импорта какого-либо товара, который не распределен между поставщиками); *индивидуальные* (предусматривают распределение пропорционально доле каждого поставщика в импорте за базовый период на основе двустороннего согласования); *тарифные* (когда ввоз ограниченного количества товара осуществляется при более льготном таможенном режиме, чем то, что ввозится сверх этого количества) и *сезонные* (могут устанавливаться на ввоз некоторых видов сельскохозяйственной продукции в период пика производства внутри страны).

Традиционной мерой регулирования импорта (а иногда и экспорта) является *лицензирование*, предусматривающее разрешительный порядок внешнеэкономических операций с каким-либо товаром или страной и подразделяющееся на *автоматическое* и *неавтоматическое*. В первом случае лицензия используется исключительно в целях наблюдения за ходом внешней торговли. Импортер (экспортер) обращается в государственный орган с заявкой на лицензию, получаемую автоматически. Цель такого лицензирования – мониторинг поставок для контроля за выполнением международных договоренностей или за поставками чувствительных товаров. При неавтоматическом

лицензировании вводятся специальные разрешения (лицензии) на импорт и экспорт, которые выдаются по усмотрению соответствующих властей или на основе каких-либо конкретных критериев.

Лекция № 10 (2 часа)

Тема: Таможенное регулирование ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.
- 1.2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.
- 1.3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.
- 1.4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.

В результате проведения серии раундов торговых переговоров под эгидой ГАТТ уровень таможенного обложения в большинстве стран снизился и в ряде развитых государств роль таможенных платежей как источника поступления в национальные бюджеты уменьшилась, однако перед таможенной встали новые задачи: резко увеличился объем международной торговли; в мировой торговле появились десятки сложных в технологическом плане товаров. Резко возросли скорость и надежность транспортных средств. Появились методы доставки товаров «точно в назначенное время». Все это потребовало сокращения до минимума времени, идущего на таможенную обработку грузов.

Перед таможенной встали новые задачи: защита прав на интеллектуальную собственность, борьба с торговлей двойными технологиями, защита биологических видов, стоящих под угрозой уничтожения, защита окружающей среды, токсичные отходы, наркотики и многое др.

Названные задачи активно решаются правительствами многих стран. При этом определились несколько главных направлений развития и совершенствования таможенной деятельности:

1. Совершенствование правовой базы таможенного регулирования.

В течение ряда лет происходит своеобразная международная унификация правовых, административных, организационно-технических систем таможенного регулирования.

2. Использование иностранного правового и административного опыта.

3. *Использование теории рисков в таможенной практике с целью осуществления выборочного таможенного контроля (требование всех участников внешней торговли свести к минимуму время, которое товар находится в пути).*

4. *Рост технической оснащенности современных таможенных систем и таможенных служб (электронный обмен данными).*

5. *Разделение процессов пропуска товаров через таможенную, процессов сбора таможенных платежей, ведения учета и статистической отчетности (в частности и для того, чтобы избежать (сократить) коррупцию на таможне. Арушская декларация.)*

6. *Унификация таможенных документов и согласование требований к числу и многообразию документов, требуемых таможенными властями.*

Один из первых вопросов – это форма таможенной декларации.

Международная таможенная организация рекомендует, чтобы таможенные власти ограничивали объем информации, которую должна содержать таможенная декларация,

только теми документами, которые необходимы для начисления и взимания таможенных платежей, сбора статистических данных и право - применения таможенного законодательства (Рекомендация 3.12, Конвенция Киото, 1999 г.).

Названные направления возможного использования зарубежного опыта таможенно-тарифного регулирования, могут по ряду направлений модернизации деятельности таможенной службы РФ содействовать сближению ее практики с мировой и в целом способствовать повышению экономической эффективности внешнеторговой деятельности экспортеров и импортеров России.

3.2. Наименование вопроса №2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.

В соответствии с Конституцией РФ таможенное регулирование находится в ведении РФ. Общее руководство таможенным делом осуществляет правительство РФ. Указом Президента РФ от 11.05.2006. №473 функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области таможенного дела переданы Федеральной таможенной службе.

РФ участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства РФ с нормами международного права и общепринятой международной практикой.

Территория РФ составляет единую таможенную территорию РФ.

Таможенное законодательство РФ состоит из Таможенного Кодекса РФ (от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ, 26 июня 2008 г.), в соответствии с ним федеральных законов, Указов Президента, постановлений и распоряжений правительства.

3.3. Наименование вопроса №3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.

Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему, включающую центральные, региональные и оперативные органы таможенного контроля. Региональные органы выполняют аналогичные функции, но в пределах определенной территории. Органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, общественные объединения не могут вмешиваться в деятельность таможенных органов при осуществлении ими своих функций.

Таможенными органами являются:

- Федеральная служба, уполномоченная в области таможенного дела. Согласно постановлению Правительства РФ от 26.07.2006. №459 Федеральная таможенная служба является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством РФ функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, по контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными нарушениями.

- региональные таможенные управления.

- таможни.

- таможенные посты.

Таможня – организация, осуществляющая учет и контроль при перемещении грузов и лиц через границу и находящаяся в пограничных пунктах, аэропортах, морских и речных портах.

Функции таможни: контроль, начисления и взимания таможенных пошлин и сборов, ведение статистики. На таможне производится досмотр грузов, багажа, личный досмотр лиц. В необходимых случаях осуществляется санитарно-карантинный, ветеринарный, фитосанитарный контроль, контроль за вывозом из страны культурных и исторических ценностей.

3.4. Наименование вопроса №4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.

Таможенная декларация – письменное или устное заявление таможенным органам о данных, необходимых для таможенного контроля. Обычно под Т.д. понимается документ, представляемый лицом на таможне при пересечении таможенной границы и декларирующий (объявляющий) о тех денежных средствах и имуществе, которые данное лицо хочет ввезти или вывезти. Сроки подачи Т.д. могут различаться в зависимости от вида (назначения) товаров и некоторых других обстоятельств.

Товары декларируются тому таможенному органу, в котором производится таможенное оформление. Транспортные средства, перевозящие товары, декларируются одновременно с товарами (кроме морских, речных и воздушных судов).

Декларантом может быть лицо, перемещающее товары и транспортные средства, либо таможенный брокер. Декларант обязан: а) произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с установленным порядком; б) по требованию таможенного органа предъявлять декларируемые товары и транспортные средства; в) представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных целей; г) произвести таможенные платежи; д) оказывать содействие таможенным органам в производстве таможенного оформления. Таможенная декларация с момента оформления ее принятия становится документом, свидетельствующим о фактах, имеющих юридическое значение. Таможенный орган РФ не вправе отказать в принятии Т.д. Изменения, дополнения в Т.д. или ее изъятие декларантом могут производиться только до: а) начала проверки Т.д.; б) начала досмотра товара и транспортных средств; в) установления таможенным органом недостоверности указанных в Т.д. сведений.

Должностные лица таможенных органов не вправе по собственной инициативе, поручению или просьбе заинтересованного лица заполнять письменную Т.д., изменять или дополнять сведения, указанные в Т.д., за исключением сведений, которые отнесены к компетенции таможенных органов.

Лекция № 11 (2 часа)

Тема: Назначение и виды таможенных режимов

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Виды таможенных режимов.
- 1.2. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.
- 1.3. Формы декларирования.
- 1.4. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1. Виды таможенных режимов.

В целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных режимов:

1) основные таможенные режимы:

- выпуск для внутреннего потребления;
- экспорт;
- международный таможенный транзит;

2) экономические таможенные режимы:

- переработка на таможенной территории;
- переработка для внутреннего потребления;
- переработка вне таможенной территории;
- временный ввоз;
- таможенный склад;
- свободная таможенная зона (свободный склад);

3) завершающие таможенные режимы:

- реимпорт;
- реэкспорт;
- уничтожение;
- отказ в пользу государства;

4) специальные таможенные режимы:

- временный ввоз;
- беспошлинная торговля;
- перемещение припасов;
- иные специальные таможенные режимы.

Выбор и изменение таможенного режима

Ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации и их вывоз с этой территории влекут за собой обязанность лиц поместить товары под один из таможенных режимов и соблюдать этот таможенный режим.

Лицо вправе в любое время выбрать любой таможенный режим или изменить его на другой в соответствии с Таможенным кодексом.

Помещение товаров под таможенный режим осуществляется с разрешения таможенного органа.

При соблюдении лицом заявленного таможенного режима и других условий выпуска товаров таможенный орган обязан выдать разрешение на помещение товаров под заявленный таможенный режим.

Днем помещения товаров под таможенный режим считается день выпуска товаров таможенным органом.

Запреты и ограничения, не носящие экономического характера и установленные в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также требования законодательства РФ, установленные в целях валютного контроля, лица обязаны соблюдать вне зависимости от заявленного таможенного режима.

3.1. Наименование вопроса №2. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.

Налаживание внешнеэкономических торговых связей занимает важное место в развитии экономики нашей страны. При этом такие отношения нуждаются в обязательном регулировании и государственном вмешательстве в данный процесс. Подобного рода взаимодействие объясняется необходимостью обеспечения общественной безопасности и экономическим интересом по уплате пошлин. Именно по этой причине существуют общие положения отправки товаров через таможенную государственную границу.

Согласно Статье 14 Таможенного кодекса Российской Федерации все товары и транспортные средства подлежат обязательному оформлению. Оно представляет собой совокупность манипуляций, которые выполняются в соответствии с действующим законодательством нашей страны. Таможенные операции – отдельно взятые операции в отношении товаров (транспортных средств), которые совершаются официальными органами.

На сегодняшний день среди них можно выделить следующие:

- Операции, которые предшествуют оформлению и заполнению декларации. Под ними подразумеваются: прибытие товара на территорию таможенного контроля РФ, размещение товара (транспортных средств) на складах временного хранения, внутренний транзит.
- Составление и оформление предварительной декларации на товары (транспортные средства).
- Получение таможенной декларации.
- Операции и процедуры, связанные с оформлением декларации при вывозе товаров за пределы РФ.

- Завершающие манипуляции по таможенному оформлению.

Помимо всего перечисленного, также существует ряд операций, которые предшествуют перемещению товаров через границу. К ним относятся: получение разрешения на упрощенное перемещение товаров в таможенных органах, получение свидетельства, разрешающего перемещение контейнера (съемного кузова) под печатями и пломбами.

Согласно Статье 62 ТК РФ оформление товаров производится в местах нахождения и функционирования налоговых органов. Процедура оформления начинается с момента предоставления в соответствующие инстанции предварительной декларации. При вывозе товара процедура начинается с момента устного или же письменного заявления о намерении совершить таможенное оформление.

Процедура таможенного оформления завершается только после осуществления санитарно-гигиенического и карантинного контроля. Само разрешение на проведение операций выдается в течение трех дней со дня обращения в соответствующие органы. Согласно Статье 61 ТК РФ подобного рода документы выдаются только на отдельные операции.

Упрощенная система таможенного оформления возможна в отношении следующих лиц:

- Лиц, не имеющих неисполненных постановлений по делам об административных правонарушениях по следующим статьям: ст. 16.1, 16.2, 16.3, 16.9, 16.15, 16.17, 16.18, 16.20, 16.22.
- Лиц, ведущих учет коммерческой документации таким способом, который позволяет получить сведения о ранее осуществлявшемся таможенном оформлении товаров.

Услуги по таможенному оформлению могут оказывать организации, оказывающие бухгалтерское сопровождение ООО. Правда, к выбору исполнителя следует подходить с особой осторожностью, поскольку даже малейшая ошибка при оформлении документов может привести к достаточно серьезным проблемам.

3.1. Наименование вопроса №3. Формы декларирования.

Форма декларирования — это способ заявления сведений о товарах и транспортных средствах и иных необходимых для таможенных целей сведений в соответствии с установленными требованиями к порядку их фиксации на носителях информации для передачи таможенному органу.

Декларирование производится в письменной, устной, электронной и иных формах.

Нормами таможенного законодательства (ст. 169 ТК РФ) предусмотрено три формы декларирования:

1. устная форма, применяемая в ряде случаев при декларировании товаров, перемещаемых через таможенную границу физическими лицами;
2. письменная (основная) форма;
3. декларирование в форме подачи сведений в электронном виде на магнитных носителях информации (является вспомогательной формой и используется одновременно с письменной формой в случаях декларирования с использованием грузовой таможенной декларации).

В настоящее время в РФ используется в основном письменная форма декларирования. Причем в зависимости от целей перемещения возможны несколько разновидностей письменных форм.

В области внешнеэкономической деятельности (в случае перемещения товаров хозяйствующими субъектами) применяется установленная форма грузовой таможенной декларации (ГТД). Прототипом грузовой таможенной декларации служит единый административный документ, используемый для таможенного декларирования товаров в странах Европейского Союза. Этот документ, введенный в действие с 1 января 1988 г. (в

России ГТД применяется с 1 апреля 1989 г.), заменил собой многочисленную национальную товаро-сопроводительную документацию (около 80 видов формуляров и деклараций, заполнение которых требовалось при прохождении таможенного контроля на границах стран — членов Европейского Союза). Введение ЕАД упростило таможенные формальности, уменьшило связанные с этим финансовые издержки и потери во времени, подготовило переход на полностью автоматизированные учет и обработку документов при ввозе и вывозе товаров.

Кроме письменной формы декларирования, как уже отмечалось, ч. 1 ст. 169 ТК РФ предусматривает возможность декларирования товаров в устной форме. Причем устная форма используется применительно к случаям перемещения товаров физическими лицами и носит более конкретное название конклюдентной (от лат. *concludere* — заключать; действие, свидетельствующее о намерениях лица). Суть декларирования товаров в конклюдентной форме заключается в использовании механизма "зеленого коридора", добровольный и самостоятельный выбор которого предполагает, что физическое лицо (предварительно имеющее возможность ознакомиться с таможенными правилами) как бы заявило о том, что у него не имеется предметов, подлежащих обязательному внесению в таможенную декларацию.

И еще одна форма, которая прямо оговаривается в ч. 1 ст. 169 ТК РФ — это подача данных в электронной форме.

Таким образом, при декларировании товаров участниками ВЭД применяется, как правило, установленная форма ГТД, а в случаях, предусмотренных соответствующими документами ГТК России, вместо ГТД возможно применение заявлений, товаротранспортных и иных документов.

При перемещении товаров физическими лицами не для коммерческих целей письменная форма декларирования представлена несколькими бланками — ТД-6 (таможенная декларация) и ТД-7.

ТД-6 заполняется при перемещении через таможенную границу товаров физическим лицом, достигшим шестнадцатилетнего возраста.

ТД-7 заполняется также физическим лицом, достигшим шестнадцатилетнего возраста, но уже в случаях перемещения через таможенную границу РФ транспортных средств (легковых автомобилей) в несопровождаемом багаже (контейнер, платформа и др.).

Согласно Главе 27 ТК ТС таможенное декларирование товаров

это заявление уполномоченным лицом по установленной форме точных сведений о товарах в соответствии с требованиями избранной таможенной процедуры или требованиями, предъявляемыми к товарам, не подлежащим помещению под таможенные процедуры (товары для личного пользования, припасы, транспортные средства международной перевозки).

Виды таможенных деклараций:

- декларация на товары;
- транзитная декларация;
- пассажирская таможенная декларация;
- декларация на транспортное средство.

Декларация на товары (подается в случае перемещения товаров хозяйствующими субъектами — участниками ВЭД). Форма декларации на товары (ДТ) и порядок ее заполнения утверждены Решением КТС от 20.05.2010 № 257 «Об Инstrukциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций».

Транзитная декларация подается при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита.

Пассажирская таможенная декларация подается при перемещении физическими лицами товаров для личного пользования.

Пассажирская таможенная декларация подается лицом, достигшим

Декларация на транспортное средство подается при перемещении через таможенную границу транспортных средств международной перевозки.

Формы декларирования, сроки и места подачи таможенных деклараций.

ТК ТС (статья 179) установил две формы таможенного декларирования товаров письменная и (или) электронная с использованием таможенной декларации.

Письменная форма таможенного декларирования включает следующие виды таможенных деклараций:

- декларация на товары (применяется в торговом товарообороте, например участниками ВЭД);
- транзитная декларация (подается на товары, помещаемые под таможенную процедуру таможенного транзита);
- пассажирская таможенная декларация (подается физическими лицами на товары для личного пользования);
- декларация на транспортное средство (применяется для декларирования транспортных средств международной перевозки).

Электронная форма таможенного декларирования в Российской Федерации применяется при таможенном декларировании товаров с использованием формы декларации на товары. Такая декларация получила название электронной декларации на товары (ЭДТ).

ЭДТ подается по общим правилам таможенного декларирования товаров (с приложением электронных форм документов, согласно альбому форматов) и подписывается электронной цифровой подписью (ЭЦП) декларанта.

Проверка ЭДТ включает в себя форматно-логический контроль, регистрацию таможенной декларации, проверку документов, подтверждающих сведения, заявленные в ЭДТ (документальный контроль) и, при необходимости, фактический контроль товаров (таможенный досмотр).

3.1. Наименование вопроса №4. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.

Основными элементами информационной составляющей Единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС) таможенных органов являются электронные копии таможенных документов грузовой таможенной декларации (ГТД), декларации таможенной стоимости (ДТС), корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей (КТС). В рамках ЕАИС таможенных органов поддерживаются два формата представления электронных копий ГТД, ДТС, КТС - внутренний и внешний, представляющие собой логически связанную совокупность файлов в формате Dbase.

Внешний формат предназначен для представления в таможенный орган сведений в электронном виде участником внешне - экономической деятельности (ВЭД) при декларировании товаров и транспортных средств.

Внутренний формат электронных копий таможенных документов дополнительно включает таблицы (атрибуты таблиц), содержащие служебные отметки, заполняемые уполномоченным должностным лицом таможенного органа, а также служебные данные, используемые для обеспечения технологического процесса сбора и обработки информации. Электронные копии внутреннего формата формируются в программных средствах таможенного оформления и таможенного контроля и являются стандартным форматом обмена информацией, используемым в рамках ЕАИС таможенных органов.

Настоящий документ разработан в целях реализации соответствия информационных структур требованиям нормативно-правовых документов, определяющих формы бланков, порядок и правила заполнения таможенных документов с

учетом перехода к использованию для таможенного контроля и таможенного оформления Единого административного документа (ЕАД), а также составу и содержанию классификаторов и справочников нормативно-справочной информации (НСИ) ЕАИС таможенных органов.

Лекция № 12 (2 часа)

Тема: Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности.
- 1.2. Формы таможенного контроля.
- 1.3. Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля. Склады временного хранения (СВХ). Требования к обустройству СВХ. Обязанности владельца СВХ.
- 1.4. Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности.

Таможенный контроль - это совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Российской Федерации. Под совокупностью осуществляемых таможенными органами мер понимаются *формы, способы и средства* таможенного контроля.

Формы производства таможенного контроля - это виды проверочных мероприятий, а именно: проверка документов и сведений, устный опрос, получение пояснений, наблюдение, осмотр товаров и транспортных средств, досмотр товаров и транспортных средств, личный досмотр, проверка маркировки товаров, осмотр помещений и территорий, ревизия.

Способы производства таможенного контроля представляют собой меры, применяемые таможенными органами для наиболее эффективной реализации избранной формы (форм) таможенного контроля. К ним можно отнести: идентификацию товаров и транспортных средств, назначение экспертизы, привлечение специалиста, наложение ареста на товары или изъятие товаров, создание зон таможенного контроля, истребование документов и сведений.

В качестве *средств* производства таможенного контроля следует рассматривать: технические средства таможенного контроля; морские (речные) и воздушные суда таможенных органов; информационные ресурсы таможенных органов; поисковых собак.

Таможенный контроль - это еще и статус товаров (транспортных средств). Например, пользование и распоряжение ввезенными товарами и транспортными средствами, находящимися под таможенным контролем, допускаются в порядке и на условиях, которые определены ТК РФ.

3.2. Наименование вопроса № 2. Формы таможенного контроля.

При выборе форм таможенного контроля используется система управления рисками. При этом под риском понимается вероятность несоблюдения таможенного законодательства Российской Федерации.

Система управления рисками основывается на эффективном использовании ресурсов таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства Российской Федерации.

Таможенным кодексом Российской Федерации установлен исчерпывающий перечень форм таможенного контроля (ст. 366 ТК РФ):

1. проверка документов и сведений;

2. устный опрос;
3. получение пояснений;
4. таможенное наблюдение;
5. таможенный осмотр товаров и транспортных средств;
6. таможенный досмотр товаров и транспортных средств;
7. личный досмотр;
8. проверка маркировки товаров специальными марками, наличия на них идентификационных знаков;
9. осмотр помещений и территорий для целей таможенного контроля;
10. таможенная ревизия.

3.3. Наименование вопроса № 3. Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля. Склады временного хранения (СВХ). Требования к обустройству СВХ. Обязанности владельца СВХ.

На СВХ могут быть помещены любые иностранные товары, в том числе ввезенные на таможенную территорию РФ с нарушением установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности запретов на ввоз.

Для помещения товара на склад временного хранения не требуется помещение товара под какой-либо определенный таможенный режим, более того, для помещения товара на СВХ не требуется помещать товар под какой-либо таможенный режим вообще.

При помещении товара на склад временного хранения таможенному органу представляются следующие документы:

- содержащие сведения о наименовании и местонахождении отправителя (получателя) товаров в соответствии с транспортными (перевозочными) документами,
 - о стране отправления и стране назначения товаров, о наименовании товаров,
 - об их количестве,
 - о количестве грузовых мест, характере и способах упаковки и маркировки товаров,
 - фактурной стоимости,
 - весе брутто товаров (в килограммах) либо об объеме товаров (в кубических метрах),
- сведения о кодах ТН ВЭД на уровне не менее чем первых четырех знаков.

При этом таможенный орган не вправе требовать каких-либо еще документов для помещения товара на СВХ.

Т.е. фактически, на СВХ может быть помещен любой товар с предоставлением минимальных сведений о нем.

Таможенные склады открытого типа, доступны для хранения любых товаров и использования любыми лицами – с ними и будет иметь дело в подавляющем большинстве случаев владелец товаров. Таможенные склады закрытого типа, предназначены исключительно для хранения товаров владельца таможенного склада.

Владельцами таможенного склада могут быть и таможенные органы РФ. При этом таможенные склады таможенных органов являются складами открытого типа.

На договор, заключаемый таможенным органом с лицом, помещающим товары на таможенный склад, распространяются требования гражданского законодательства Российской Федерации, установленные для публичного договора. Отказ таможенного органа от заключения договора при наличии возможности осуществить хранение товаров не допускается.

Принятие товаров на хранение таможенным органом удостоверяется выдачей лицу, поместившему товары на таможенный склад, квитанции по форме, определяемой федеральным министерством, уполномоченным в области таможенного дела.

Товар, помещенный под таможенный режим таможенного склада, может храниться на таможенном складе:

- до 3 лет;
- без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера;

- под таможенным контролем;

Несмотря на то, что на таможенном складе товары находятся под таможенный контроль, товарные партии, помещенные на таможенный склад, по разрешению таможенного органа могут:

- дробиться,
- сортироваться,
- упаковываться и переупаковываться,
- маркироваться,
- из них могут формироваться отправки и совершаться прочие операции.

Кроме того, в отношении товаров, находящихся на таможенном складе, допускается отчуждение, передача в отношении их прав владения, пользования или распоряжения - при условии предварительного уведомления таможенного органа в письменной форме.

Многим таможенным постам соответствуют свои таможенные склады.

Координаты таможенных складов РФ можно посмотреть в реестре таможенных складов ФТС России.

3.4. Наименование вопроса № 4. Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования.

Ответственность на таможне

Уголовная ответственность

Административная ответственность

Корректировка таможенной стоимости

Решение таможни об изменении кода ТН ВЭД после выпуска

Уголовный кодекс РФ <http://www.pvs.ru/info/customs/ntp.html - above>

Статья 188. Контрабанда

Статья 189. Незаконный экспорт или передача сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации, незаконное выполнение работ (оказание услуг), которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, вооружения и военной техники

Статья 194. Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица

Статья 228.2. Нарушение правил оборота наркотических средств или психотропных веществ

наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

Статья 291. Дача взятки

Статья 327. Подделка, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков

Административная ответственность за правонарушение в области таможенного дела наступает в случае, если эти нарушения по своему характеру не влекут за собой уголовную ответственность по законодательству РФ.

Лицо, совершившее административное правонарушение в области таможенного дела, несет ответственность на основании законодательства, действующего во время совершения правонарушения.

Иностранные лица (физические или юридические) несут ответственность за административные правонарушения в области таможенного дела на общих основаниях с российскими лицами. Это же правило распространяется и на лица бег гражданства.

Военнослужащие и призванные на военные сборы граждане, сотрудники органов внутренних дел, органов внешней разведки и т.д. несут ответственность за нарушения таможенных правил на общих основаниях (военнослужащие, проходящие военную службу по призыву и совершившие при этом нарушение таможенных правил, не может быть применено административное наказание в виде штрафа).

Лекция № 13 (2 часа)

Тема: Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде

1. Вопросы лекции:

1.1. Трансформация системы корпоративных ценностей предприятия во внешнеэкономической среде.

1.2. Типы корпоративных культур. Особенности управленческой культуры в разных странах.

1.3. Модели корпоративного управления. Корпоративная социальная ответственность.

1.4. Деловая репутация фирмы во внешнеэкономической среде.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1. Трансформация системы корпоративных ценностей предприятия во внешнеэкономической среде.

Мировой рынок доброжелательно встречает компании, следующие международным правилам делового поведения. Это система, которая включает в себя экономические, стратегические, правовые, социальные элементы.

3.2. Наименование вопроса № 2. Типы корпоративных культур. Особенности управленческой культуры в разных странах.

Различают 4 типа компаний в зависимости от корпоративной культуры:

- реагирующий – неуверенность и импровизация. Задача – сохранить свое положение..
- отзывчивый – высокие результаты и сконцентрированность на совместной работе.
- активная организация – руководители истинные предприниматели. Вся деятельность направлена на достижение определенной цели.
- высокоэффективная организация –управляют люди, которые знают, что они делают.

3.3. Наименование вопроса № 3. Модели корпоративного управления. Корпоративная социальная ответственность.

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой корпорация представляет и защищает интересы своих инвесторов. Данная система может включать в себя многое: от совета директоров до схем оплаты труда исполнительного звена и механизмов объявления банкротства. Тип применяемой модели зависит от структуры корпорации, существующей в рамках рыночной экономики, и отражает сам факт разделения функций владения и управления современной корпорацией.

Корпоративная форма бизнеса – явление сравнительно недавнее, и возникла она как ответ на определенные требования времени. Говоря юридическим языком, корпорация есть организация лиц, обладающая как самостоятельный экономический субъект определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств, присущих каждому члену корпорации в отдельности.

Наиболее привлекательными для инвесторов являются четыре характеристики корпоративной формы бизнеса: самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованное управление.

Первые две характеристики проводят грань, отделяющую ответственность корпорации от ответственности ее отдельных членов: то, что принадлежит корпорации, может не принадлежать ее членам, и та ответственность, которую несет корпорация, может не быть ответственностью входящих в нее лиц. Мера ответственности индивидуальных инвесторов ограничена объемом их вклада в корпорацию; соответственно их возможные потери не могут быть выше их вклада. Распространение корпоративной формы ведения бизнеса позволяет инвесторам диверсифицировать риск инвестирования: чтобы не "класть все яйца в одну корзину", они могут одновременно участвовать в целом ряде корпораций. Благодаря этому корпорации получают значительные финансовые ресурсы, необходимые при современных масштабах экономики, а также могут принимать на себя риск, уровень которого недоступен для каждого индивидуального инвестора в отдельности.

Становление рыночных отношений в России, потеря устойчивости финансово-экономического положения многих промышленных предприятий обусловили необходимость поиска новых форм экономических взаимоотношений предприятий, обеспечивающих определенную стационарность экономических процессов. При этом наибольшую активность в поиске проявляли, прежде всего, крупные предприятия, связанные в единую технологическую цепочку. Как и в развитых странах, одним из магистральных путей решения этой проблемы оказалось создание корпоративных объединений.

Развитие корпоративных форм, как способа дальнейшего совершенствования инвестиционного процесса, обусловлено их самостоятельностью как юридических лиц, ограниченной ответственностью индивидуальных инвесторов, возможностью передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованным управлением.

Поскольку степень ответственности индивидуальных инвесторов корпораций ограничена объемом их вклада, то и возможные потери не могут быть выше этого вклада, что позволяет инвесторам диверсифицировать возможные риски инвестирования путем одновременного участия в различных компаниях. Благодаря этому корпорации могут получать значительные финансовые ресурсы, необходимые при современных масштабах экономики, а также могут принимать на себя риск, уровень которого недоступен для каждого индивидуального инвестора в отдельности.

Такая модель инвестирования приводит к значительной "распыленности" капитала корпорации по различным инвесторам и, как следствие, к необходимости создания соответствующей системы управления, основанной на разделении функций владения и управления.

Поскольку при значительном количестве инвесторов, все они не могут участвовать в управлении корпорацией, то ограниченная ответственность по делам корпорации может быть достигнута только за счет утраты части полномочий инвесторов по контролю за ее деятельностью. Поэтому корпорации обычно передают право управления операциями компании менеджерам, а акционеры компаний, выступающие в роли инвесторов, делегируют право принимать решения по целому ряду аспектов деятельности корпорации директорам и менеджерам - за исключением решений принципиальной важности.

С управленческой точки зрения корпоративная организация может быть представлена в виде открытой системы, на вход которой из окружающей среды поступают различные ресурсы: информация, капитал, трудовые ресурсы, материалы и так далее. В процессе функционирования корпорация преобразует эти ресурсы. Результаты этого

преобразования могут рассматриваться как выходы данной системы. Если организация управления эффективна, то в ходе процесса преобразования образуется добавочная стоимость, появляется прибыль, происходит увеличение доли рынка, объема продаж, рост корпорации и т.п.

3.4. Наименование вопроса № 4. Деловая репутация фирмы во внешнеэкономической среде.

Имидж внешнеторговой организации зависит, прежде всего, от характеристик ее деятельности (качество и объем продаваемых товаров или предоставляемых услуг, уровень конкурентоспособности на мировом рынке и т.п.), а также от осуществления тех форм деятельности, которые общество расценивает как соответствующие общественным интересам. Бесспорно, имидж организации определяется поведением ее менеджеров и сотрудников. Достаточно партнеру по бизнесу один раз столкнуться с грубым неэтичным поведением сотрудника фирмы, как ее репутация в глазах не только этого человека, но и многих других (информация из уст в уста передается мгновенно!) резко падает. Поэтому имидж внешнеторговой организации зависит от каждого ее работника.

К примеру, один из сотрудников организации не ответил вовремя на деловое письмо, другой не послал факс, которого ждут партнеры, третий грубо вел разговоры по телефону - эти, казалось бы, пустяки негативно влияют на поддержание хорошей репутации. И если на создание имиджа уходят годы, то утратить его можно очень быстро.

По мнению экспертов, примерно в 98% случаев в США наблюдается большое различие между тем, как понимает свой образ сама фирма и тем, как его представляют себе клиенты. Для формирования позитивного имиджа и его поддержания фирмы тратят большие средства, разрабатывают кодексы безупречного бизнеса, кодексы этичных корпораций и т.п.

В России культурологические факторы развития пока не востребованы. И, тем не менее, имеются примеры, достойные подражания. Так, в документе «Моральные требования, предъявляемые к брокерам Российской Товарно-сырьевой биржи» сформулированы требования к бизнесменам, которые «работают» на создание имиджа. Приведем некоторые из них:

- положение первое: «Относись с уважением к власти». Проявлять уважение следует на всех уровнях общения;
- положение третье: «Не разделяй слово и дело». Деловой человек представляет на любых переговорах свою организацию и от того, как он умеет держать слово, судят об организации в целом;
- положение девятое: «Будь честен и правдив». Главное для бизнесмена - репутация его личная и репутация, фирмы. В этом положении подчеркивался: «Бережно относись к доброму имени Биржи, своей брокерской конторы и к своему ближнему. Поступай правильно, и хорошая репутация обеспечена»...
- На имидж фирмы оказывают влияние и ее название, которое способствует созданию оригинальной эмблемы фирмы, товарного знака, и оформление офиса, и впечатление о кабинете менеджера, которое складывается у партнеров, клиентов и подчиненных, и общий порядок в организации и многое другое. Бесспорно, есть люди, склонные к рисовке, желающие показаться не тем, что они собой представляют. Для них внешнее оформление становится ширмой. Интересно по этому поводу высказывается крупный специалист в области бизнеса М.Мак-Кормак: «Если вы видите канцелярию, украшенную дипломами и почетными грамотами, либо подчеркнуто стилизованную так, чтобы произвести впечатление, - с хозяевами будьте осторожны. Ведь они придают больше значения тому, как выглядят, чем тому, что в действительности способны сделать». Главным компонентом, который определяет имидж внешнеторговой организации, является персонал, деловая квалификация сотрудников, их умение

взаимодействовать с другими людьми и строить свое поведение в соответствии с общепринятыми нормами.

Лекция № 14 (2 часа)

Тема: Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия

1. Вопросы лекции:

11. Задачи транспортной службы предприятия во внешнеторговой деятельности. Перспективы развития транспортной логистики. Международная перевозка. Собственный транспорт. Перевозчики третьей стороны.

2. Выбор вида транспорта.

3. Транспортная и товаросопроводительная документация.

4. Стадии доставки груза.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Задачи транспортной службы предприятия во внешнеторговой деятельности.

Перспективы развития транспортной логистики. Международная перевозка. Собственный транспорт. Перевозчики третьей стороны.

— термин международного налогового права и национального налогового законодательства большинства государств, соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и имущества. Определения термина «международная перевозка» (в отдельных договорах СССР использован термин «международное сообщение») могут различаться. К международным перевозкам обычно относятся перевозки, осуществляемые морским и авиационным транспортом (а по отдельным соглашениям также перевозки железнодорожным, автомобильным и речным транспортом) между пунктами, расположенными в разных странах.

1) Под международными перевозками по НК понимаются любые перевозки морским, речным или воздушным судном, автотранспортным средством или железнодорожным транспортом, за исключением случаев, когда перевозка осуществляется исключительно между пунктами, находящимися за пределами РФ (пп. 8 п. 1 ст. 309 НК).

2) В Типовом соглашении данный термин означает любую перевозку морским, речным или воздушным судном, автотранспортным средством или железнодорожным транспортом с местом расположения фактического руководящего органа в одном из Договаривающихся Государств исключительно между пунктами, расположенными на территории различных Договаривающихся Государств (ст. 3). Доходы от международных перевозок подлежат налогообложению в соответствии со ст. 6 Соглашения.

Доходы лица с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве от следующих видов деятельности облагаются налогом только в этом Государстве:

а) доходы от сдачи в аренду морских или воздушных судов, используемых в международных перевозках арендатором;

б) доходы от сдачи в аренду морских и воздушных судов, используемых или не используемых в международных перевозках, если такая деятельность по предоставлению в аренду имеет нерегулярный характер по отношению к использованию морских или воздушных судов в международных перевозках арендодателем;

с) доходы (включая демередж) от использования или сдачи в аренду для использования в международных перевозках контейнеров (включая трейлеры, баржи и оборудование, относящееся к транспортировке контейнеров).

3. Положения пунктов 1 и 2 применяются также к доходам от участия в пуле, совместном предприятии или международном транспортном агентстве».

3.2. Наименование вопроса № 2. Выбор вида транспорта.

Железнодорожный транспорт

Железные дороги являются наиболее рентабельным видом транспорта для перевозок вагонных партий грузов навалом - каменного угля, руды, песка, сельскохозяйственной и лесной продукции - на дальние расстояния. Недавно железные дороги начали увеличивать число услуг с учетом спецификации клиентов. Было создано новое оборудование для более эффективной грузообработки отдельных категорий товаров, платформы для перевозки автомобильных прицепов (рейсовый контрейлер), стали предоставляться услуги в пути, такие как переадресование уже отгруженных товаров в другой пункт назначения прямо на маршруте и обработка товаров в ходе перевозки.

Водный транспорт

Стоимость перевозки водным транспортом громоздких не скоропортящихся товаров невысокой стоимости типа песка, каменного угля, зерна, нефти, металлических руд очень мала. С другой стороны, водный транспорт самый тихходный и нередко подвержен влиянию погоды.

Автомобильный транспорт

Грузовой автотранспорт постоянно увеличивает свою долю в перевозках. Этот вид перевозок чрезвычайно гибок в отношении маршрутов и графиков движения. Грузовики в состоянии перевозить товар "от двери до двери", избавляя отправителя от необходимости лишних перевозок. Грузовики - рентабельный вид транспорта для перевозки на небольшие расстояния дорогостоящих товаров. Во многих случаях автотранспортные тарифы конкурентно сопоставимы с тарифами железных дорог, но при этом грузовики обычно обеспечивают более высокую оперативность оказываемых услуг.

Трубопроводный транспорт

Трубопроводы - специфическое средство транспортировки нефти, каменного угля и химических продуктов от мест их происхождения к рынкам. Транспортировка нефтепродуктов по нефтепроводам обходится дешевле, чем по железной дороге, но несколько дороже, чем по воде. Большинство трубопроводов используются владельцами для транспортировки их собственных продуктов.

Воздушный транспорт

Этот вид транспорта приобретает все большую значимость. Хотя тарифы грузовых авиаперевозок гораздо выше железнодорожных или автомобильных тарифов, транспортировка по воздуху оказывается идеальной в тех случаях, когда основное значение имеет скорость или/и когда необходимо достичь отдаленных рынков. Среди наиболее часто доставляемых по воздуху грузов скоропортящиеся продукты (такие, как свежая рыба, живые цветы) и не громоздкие изделия высокой стоимости (такие, как приборы, ювелирные изделия). Фирмы убеждаются, что использование авиационного транспорта позволяет снизить требуемый уровень товарных запасов, уменьшить число складов, сократить издержки на упаковку.

5. Выбор вида транспорта

Выбирая средство доставки конкретного товара, отправители принимают в расчет до шести факторов.

Если отправителя интересует скорость, то основной выбор оказывается между воздушным и автомобильным транспортом. Если цель - минимальные издержки, делается выбор между водным и трубопроводным транспортом. Больше всего выгод связано с использованием автомобильного транспорта, чем и объясняется рост его доли в объеме перевозок.

1 - Скорость (время доставки от двери до двери)

2 - Частота отправок (по плану в сутки)

- 3 - Надежность (соблюдение графиков доставки)
- 4 - Перевозочная способность (способность перевозить разные грузы)
- 5 - Доступность (число обслуживаемых географических точек)
- 6 - Стоимость (за тонно-милю)

Благодаря контейнеризации отправители все чаще прибегают к одновременному двух или более видов транспорта. Контейнеризация - это загрузка товара в ящики или трейлеры, которые легко перевозить с одного вида транспорта на другой.

Рельсовый контрейлер - это перевозка с использованием железнодорожного и автомобильного транспорта, судовой контрейлер - это перевозка с использованием водного и автомобильного транспорта, "рельсы-судно" - это перевозки с использованием водного и железнодорожного транспорта, "воздух-шоссе" - это перевозки с использованием воздушного и автомобильного транспорта. Любой смешанный вид транспортировки обеспечивает отправителю определенные выгоды. Например, рельсовый контрейлер обходится дешевле чисто автомобильных перевозок и в то же время обеспечивает гибкость и удобство.

3.3. Наименование вопроса № 3. Транспортная и товаросопроводительная документация.

Помимо перевозочных документов в систему документации, используемую при международных транспортных операциях, входят товаросопроводительные документы и документы, призванные упростить процедуры международной перевозки грузов. Унификацией таких документов занимается Международная торговая палата и комитет по упрощению процедур международной торговли (SITRO).

При перевозках грузов используется следующая основная товаросопроводительная документация.

Счет-фактура (invoice) – коммерческий счет за поставляемые товары, который составляется во всех случаях при отправке груза. Основное назначение этого документа – указать сумму платежа, причитающегося за товар. Кроме того, счет-фактура может быть использован в качестве накладной на товар. По требованию таможенных органов счет-фактура выписывается на бланках установленной формы и служит одновременно сертификатом о происхождении товара.

Консульские счета – фактуры (consularinvoice) – копии счета-фактуры на языке страны транзита или назначения, которые обычно требуются для экспортных грузов. Потребность в таких документах возникает вследствие языковых трудностей. Каждая страна может потребовать адекватные копии счетов-фактуры на своем языке. Страна – импортер требует, чтобы счета-фактуры были санкционированы в ее консульских отделах страны – экспортера.

Придание законной силы счету-фактуре оплачивается в процентах от стоимости товара по данному счету и составляет значительную долю затрат экспортера.

Упаковочный лист (packinglist) – один из основных товаросопроводительных документов, который содержит перечень всех видов и сортов товаров, находящихся в каждом товарном месте. Упаковочный лист обычно помещается в специально приспособленный карман на упаковке. Упаковочный лист содержит следующие данные:

- количество каждого сорта товара (шт. в упаковке)
- номер упаковки (места)

Упаковочный лист необходим в случаях, когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары, и используется в качестве дополнения к счету-фактуре, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда количество, масса или содержимое каждого индивидуального места различны. Упаковочный лист и счет-фактура имеют практически одинаковое содержание, но в упаковочном листе не указывают цены.

Отгрузочная спецификация (*shippingspecification*) – коммерческий документ, который содержит перечень всех видов и сортов товаров, входящих в данную партию, с указанием для каждого грузового места количества и рода товара. Спецификация обычно дополняет счет на поставку товаров разных сортов и наименований и является одним из основных товаросопроводительных документов, поскольку по этому документу проверяется комплектность и качество поставленного товара.

Грузовой манифест (*manifestofcargo*) – документ, в котором перечисляются все товары, перевозимые на каком либо ТС или транспортной единице. Грузовой манифест содержит следующие данные о товаре:

- номера транспортных документов;
- наименование грузоотправителя и грузополучателя;
- маркировка, количество, масса и вид ГМ;
- описание и количество товаров.

Бордеро (*bordero*) – документ, аналогичный грузовому манифесту, используется при автомобильных перевозках и содержит перечень грузов, перевозимых автопоездом, со ссылкой на прилагаемые копии накладной CMR.

Сертификат происхождения товара (*certificateoforigin*) – документ, требуемый в случае, когда между странами заключено соглашение о льготных пошлинах. Страной происхождения товара считается страна, где товары были полностью произведены или подвергнуты глубокой переработке. Как правило, этот документ выдается торговой палатой страны или уполномоченными ею органами (в России это Торгово – промышленная палата РФ).

Сертификат о качестве товара (*certificateofquality*) выдается на каждую партию товара, отгружаемого по одному перевозочному документу. Как правило, этот документ требуется только для продовольственных товаров, косметической продукции ит.п.

3.4. Наименование вопроса № 4. Стадии доставки груза.

1. Определение маршрута.
2. Оформление документации.
3. Отправка транспортного средства.
4. Доставка груза клиентам.

Лекция № 15 (2 часа)

Тема: Организация выхода фирмы на внешний рынок, разработка экономически безопасной стратегии поведения

1. Вопросы лекции:

1. Выбор зарубежного партнера. Классификация зарубежных фирм.
2. Показатели деятельности зарубежных фирм.
3. Отчетность фирм.
4. Показатели, характеризующие фирму.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 **Выбор зарубежного партнера. Классификация зарубежных фирм.**

Даже если фирма производит конкурентоспособный продукт, она должна позаботиться о его реализации — найти покупателей и постараться сохранить их в качестве постоянных клиентов. Только это может обеспечить фирме устойчивую прибыль, возможности для [инвестирования](#) с целью освоения новых продуктов и рынков.

Обрести зарубежных покупателей можно двумя способами. Первый — когда потенциальные покупатели сами выходят на ваш рынок и выясняют, насколько ваши возможности соответствуют их потребностям. В этом случае фирма, как правило, не обладает достаточной информацией о потенциальном партнере. Поэтому представляется весьма сложным определить, насколько надежным партнером станет новый знакомый.

Кроме того, опыт показывает, что будет весьма трудно сохранить такого клиента после выполнения его первого заказа, поскольку, придерживаясь подобной стратегии, он может затем обратиться для пробы и к другим поставщикам. Другими словами, данный способ обретения новых клиентов ненадежен с точки зрения налаживания устойчивых деловых связей.

Возможен и второй способ, который предполагает, что инициатива будет исходить с вашей стороны. Ваши представители на базе обоснованной выборки выходят на потенциальных клиентов. Обоснованная выборка означает, что в этот список войдут компании, потенциально заинтересованные в вашей продукции и имеющие финансовые возможности для ее оплаты. Этот метод, несомненно, более надежен, так как вы "контролируете" свою клиентуру. Однако он требует дополнительных усилий.

Отношения, построенные на наличии у партнеров информации относительно друг друга, как правило, наиболее стабильны и взаимовыгодны. Вы спокойны, потому что знаете вашего партнера и уверены, что он вам заплатит. Ваш партнер уверен в вашей исполнительности и в качестве нашей продукции. На деле именно такие потребители и подскажут вам возможные пути совершенствования вашей продукции и приспособления ее для новых рынков.

Основным условием реализации такой схемы взаимоотношений является наличие надежной информации, на основании которой вы сможете принять обоснованные и перспективные решения о выборе рынков сбыта и вступлении в деловые отношения с конкретными партнерами.

Мировой рынок и международная коммерческая практика уже давно разработали целый ряд методик и рекомендаций для реализации продуманного выхода на зарубежные рынки.

Фирмы и их классификация в современных условиях все больше российских субъектов хозяйственной деятельности пытаются самостоятельно освоить внешние рынки. Они стремятся расширить экспорт собственной продукции или найти более дешевый и выгодный импорт. При этом российские компании нередко выходят на фирмы тех стран, с которыми они, да и большинство других российских экспортеров и импортеров, до этого экономических связей не имели.

Одним из основных условий для успешного осуществления внешнеторговых операций является выбор подходящего партнера (контрагента).

Контрагентами в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

Иностранцами контрагентами российских организаций выступают фирмы и организации, представляющие противоположную сторону в коммерческой сделке. Контрагентом продавца (экспортера) является покупатель (импортер), подрядчика — заказчик, арендодателя — арендатор, дебитора — кредитор и т.п.

Среди контрагентов можно выделить в зависимости от целей и характера деятельности фирмы и государственные органы, и организации.

При осуществлении конкретных внешнеторговых операций контрагентами выступают чаще всего фирмы.

Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность с целью извлечения прибыли. Фирмы, выступающие на мировом рынке, различаются по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций, по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала и контролю, по объему операций.

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций фирмы контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, страховыми, инжиниринговыми, туристическими и др. Так, фирма считается промышленной, если 50% и более ее продаж составляет продукция ее собственных предприятий.

По правовому положению большая часть фирм является акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью (либо близкими к этим специфическим для законодательства отдельных стран формам).

По характеру собственности различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а по принадлежности капитала и контролю — национальные, иностранные и смешанные.

По объему операций выделяют крупные, средние и мелкие компании, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

Группа государственных предприятий и организаций также не является однородной. Государственные предприятия чаще всего создаются в отраслях, имеющих особо важное значение для экономики страны, либо в отраслях, требующих больших капиталовложений, в которых частные компании не могут обеспечить для себя достаточную норму прибыли.

Статус государственных предприятий в различных странах отличается большим разнообразием. При этом даже в одной стране, как правило, не существует единого законодательного акта, регулирующего положение всех государственных предприятий. Практически каждое предприятие образуется и действует на основании специального постановления государственных органов, регламентирующего методы контроля и руководства со стороны государства, а также регулирующего финансовые и имущественные отношения с государством и денежным рынком.

На основании этого государственные предприятия можно условно подразделить на три группы:

- бюджетные (казенные) предприятия;
- государственные корпорации ("публик Корпорэйшн");
- смешанные акционерные общества.

В группу бюджетных, или казенных, предприятий входят предприятия, не имеющие ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. По своему положению они входят в систему государственного административного или местного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какое-либо министерство, ведомство или органы местного самоуправления. Они не платят налоги на получаемую прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет.

Балансы этих предприятий включаются отдельными строками в центральный или местный бюджеты. Такие предприятия полностью лишены самостоятельности, всеуправленческие решения принимают сами ведомства в административном порядке.

Внешними источниками финансирования они обычно не пользуются, а субсидируются за счет государственной казны. Руководители предприятий назначаются соответствующими государственными органами и, наряду с остальным персоналом, считаются государственными служащими. К числу бюджетных предприятий обычно относятся службы связи, предприятия коммунального хозяйства.

Государственные корпорации являются наиболее распространенной формой государственных предприятий. Это юридические лица, наделенные имуществом, на 100% принадлежащим государству. Они имеют определенную право субъектность и собственное имущество. За итоги своей деятельности они отвечают перед государством в лице того или иного ведомства, а нередко и перед законодательной властью.

Наряду с хозяйственной деятельностью они обычно выполняют определенные регулирующие и управленческие функции в установленных пределах от имени государства. Они могут быть образованы в форме акционерного общества, все акции которого принадлежат государству. Как правило, акционерные корпорации не входят в систему органов государственного управления, но согласовывают с ними планы своей деятельности и контролируются ими. Руководство государственной корпорации назначается соответствующими министерствами и ведомствами, однако ни управляющие, ни остальной персонал корпораций не считаются государственными служащими.

Государственные корпорации имеют собственный капитал, образуемый за счет государственных фондов или акционерного капитала и прибыли, а также пользуются заемным капиталом. Однако им запрещено финансироваться на рынках ценных бумаг и вкладывать капитал в частные фирмы. Хозяйственная деятельность таких предприятий осуществляется на коммерческой основе в рамках планов, устанавливаемых соответствующими министерствами или ведомствами.

Государственные корпорации, как правило, публикуют отчеты о своей деятельности, в которые включается консолидированный баланс и счет прибылей и убытков, финансовая и оперативная отчетность дочерних компаний.

Предприятия такого типа широко распространены в отраслях "естественной монополии" (например, "Электриситэ де Франс", "Газ де Франс", японская корпорация железных дорог "Кокутэцу").

Выбирая таких партнеров, следует иметь в виду, что основным источником их средств являются государственные фонды, дотации и субсидии, что ставит их в привилегированное положение по сравнению с частными фирмами. Вместе с тем государственные корпорации обычно ограничиваются в размерах использования заемных средств, что снижает их возможности маневрирования финансовыми средствами.

Смешанные акционерные общества образуются совместно государством и частными вкладчиками. Они считаются государственными, если государству принадлежит более половины капитала. Они действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридически самостоятельными фирмами, участвующими в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. государство контролирует их деятельность и управленческие решения лишь как акционер, заинтересованный в прибыли. Ограничения в их деятельности касаются только выхода на фондовые биржи (они продают свои акции только по подписке).

Тем не менее, они обычно пользуются определенными привилегиями по сравнению с частными фирмами, которые могут выражаться в предоставлении государственных субсидий и дотаций, льгот в режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставках сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо, фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотациях и т.д.

Руководящие органы смешанных компаний такие же, как и в частных акционерных обществах. Различие заключается в том, что высшие должностные лица могут не избираться акционерами, а назначаться соответствующими министерствами и ведомствами.

Доход смешанных обществ распределяется в виде дивидендов государству и частным акционерам. Кроме того, смешанные компании имеют более широкие возможности, чем государственные корпорации, пользоваться заемными средствами.

Хозяйственная деятельность смешанных компаний осуществляется на коммерческой основе. Однако для наиболее важных для экономики страны компаний могут устанавливаться планы, разрабатываемые их администрацией совместно с соответствующими министерствами и ведомствами. По сравнению с государственными корпорациями они пользуются большей хозяйственной самостоятельностью.

Деятельность смешанных компаний подлежит публичной отчетности. Обычно они издают ежегодные годовые отчеты, в которых публикуются такие же сведения, что и в отчетах частных компаний. Финансовые отчеты составляются по единой форме для всех акционерных обществ данной страны.

3.2. Наименование вопроса №2. Показатели деятельности зарубежных фирм.

Существует большое количество показателей оперативной и финансовой отчетности фирмы, с помощью которых дается оценка результатов ее деятельности.

Основными формами отчетности фирмы, используемыми для анализа, являются баланс, счет прибылей и убытков, счет поступлений и расходования средств.

Баланс — это документ, отражающий в стоимостном выражении активы фирмы и источники их формирования по состоянию на определенную дату, обычно на конец квартала или года.

Счет прибылей и убытков отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период и наряду с балансом является важнейшей и обязательной формой финансовой отчетности акционерных обществ.

Счет поступлений и расходования средств позволяет определить объем самофинансирования и финансирования за счет заемных средств, текущих капиталовложений и других затрат.

Используемые в процессе анализа показатели можно подразделить на абсолютные и относительные. К абсолютным относятся различные данные, характеризующие масштаб операций фирмы, ее производственные мощности, результаты производственной и сбытовой деятельности и т.д. В большинстве своем эти данные берутся из ее финансовой и оперативной отчетности.

Относительные показатели представляют собой различные коэффициенты или отношения, рассчитываемые путем соотнесения абсолютных показателей друг с другом. Анализ относительных показателей основывается на том, что в практике коммерческих фирм складываются определенные соотношения показателей (например, отдельных статей баланса) в зависимости от сферы деятельности фирм или отрасли производства, что очень удобно для проведения различных сопоставлений.

Всю совокупность абсолютных и относительных показателей можно объединить в группы, характеризующие экономический потенциал фирмы, эффективность ее деятельности, конкурентоспособность и финансовое положение.

Показатели экономического потенциала фирмы. К числу показателей, характеризующих экономический потенциал фирмы, относятся: сведения об активах, объемах продаж, о чистой или валовой прибыли, об основном капитале, оборотном капитале, о капиталовложениях, собственном и заемном капитале, капитализированной прибыли, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, информация об общем числе занятых и др.

Для характеристики масштаба операций фирмы используются такие показатели, как объем продаж, величина активов, собственного капитала, число занятых. Все эти показатели сами по себе мало о чем говорят, но в сравнении с аналогичными показателями других фирм данной отрасли или страны они позволяют составить представление о ее солидности или масштабах операций.

Показатели эффективности деятельности фирмы. К их числу относится целый ряд абсолютных и относительных показателей, важнейшим из которых считается размер прибыли. Именно прибыль является конечной целью и основным критерием деятельности любой коммерческой фирмы. Размер прибыли в абсолютном выражении кладется в основу исчисления целого ряда относительных показателей рентабельности.

В числителе может быть взята как валовая прибыль, так и чистая. Если полученное отношение будет равно, например, 10%, то это означает, что на каждый доллар реализованной продукции приходится 10 центов прибыли. Рост отношения может означать либо повышение цен при неизменных издержках производства, либо снижение последних при сохранении прежних цен. Уменьшение может быть вызвано как снижением цен, которое не сопровождается сокращением издержек, так и повышением себестоимости, не сопровождаемым повышением цен. В любом случае уменьшение этого показателя означает падение спроса на продукцию фирмы и, как следствие, снижение рентабельности ее операций.

Уровень рентабельности показывает обычно уровень дивидендов, выплачиваемых на акции. Он служит основным критерием при оценке котировки акций фирмы на фондовой бирже.

Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества фирмы (основного и оборотного капитала) или всего инвестированного капитала. Низкий уровень его по сравнению с аналогичным показателем у других фирм свидетельствует о переложении капитала в активы или о низком спросе на продукцию фирмы.

Чем выше значение этого показателя, тем эффективнее используются основные средства фирмы. Его рост при снижении рентабельности активов в целом будет означать чрезмерное увеличение оборотных средств (либо происходит затоваренность готовой продукцией, либо образовались излишние материально-производственные запасы, либо возросла дебиторская задолженность или наличность). Выяснение причин такого положения требует дополнительного анализа динамики структуры оборотных средств.

Рентабельность собственного капитала. Этот показатель широко используется в зарубежных экономических публикациях. Он отражает эффективность использования капитала, инвестированного в фирму за счет собственных источников финансирования. Его изменение обычно оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

К группе важных показателей относится и объем продаж. Он свидетельствует не только о масштабах деятельности фирмы, но и о темпах ее роста, а также является базовым для вычисления ряда относительных показателей эффективности. Среди них можно выделить следующие.

Отношение объема продаж к активам (коэффициент капиталоотдачи) и отношение объема продаж к основному капиталу характеризуют эффективность использования всех средств, имеющихся в распоряжении фирмы, в первом случае и средств, вложенных в основной капитал, — во втором. Рост этих показателей отражает либо повышение эффективности ее операций, либо инфляционный рост цен, что может сочетаться со снижением рентабельности использования основного капитала и активов в целом.

Коэффициент капиталоотдачи дает представление о деятельности фирмы как товаропроизводителя, отражает экономическую эффективность ее деятельности с точки зрения производителя.

Отношение объема продаж к оборотным активам дополняет эти два показателя. Иногда этот показатель называют коэффициентом оборачиваемости оборотных активов. Он показывает, сколько оборотов сделал оборотный капитал в течение года. Чем выше число оборотов, тем активнее коммерческая деятельность фирмы, тем меньше средств требуется ей для ведения текущих операций.

Отношение объема продаж к материально-производственным запасам, называемое коэффициентом оборачиваемости материально-производственных запасов, отражает число оборотов последних в течение года. Снижение этого показателя свидетельствует о затоваренности готовой продукцией, следовательно, о том, что фирма начинает испытывать трудности со сбытом. Это может также свидетельствовать об увеличении запасов сырья и материалов в связи с ожидаемым ростом цен на них.

Показатель уровня организации производства, его автоматизации и производительности — отношение объема продаж к общему числу занятых, или выработка в расчете на одного занятого. С помощью этого показателя можно сравнить уровень организации и автоматизации производства отдельных подразделений компании с уровнем других фирм данной отрасли в различных странах.

Показатели конкурентоспособности фирмы. Здесь имеются в виду возможности фирмы предложить товар, отвечающий требованиям покупателя, т.е. определенного качества, в нужном количестве, в необходимые сроки и на более выгодных условиях поставки, чем конкуренты.

О конкурентоспособности можно судить и по таким экономическим показателям, содержащимся в финансовой отчетности фирм:

- как динамика продаж в стоимостном и количественном выражении. Если стоимость реализованной продукции растет быстрее, чем ее физический объем, значит, спрос на нее повышается (при этом необходимо учитывать фактор инфляционного роста цен). Если картина обратная, следовательно, продукция перестает пользоваться спросом и фирма вынуждена снижать цены на нее;
- отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов. Этот показатель называется коэффициентом спроса, так как характеризует спрос на изделия фирмы. Уменьшение этого показателя свидетельствует о замедлении оборачиваемости запасов: это либо снижение спроса на готовую продукцию, либо увеличение запасов сырья. Для уточнения рассчитывают долю стоимости нереализованной продукции в материально-производственных запасах.

Если она увеличивается, следовательно, происходит затоваренность готовой продукцией в связи со снижением спроса:

- отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции. Данный показатель дополняет два предыдущих и в случае уменьшения означает снижение спроса или перепроизводство продукции;
- отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности отражает объем коммерческого кредита, предоставляемого фирмой клиентам. Обычно чем выше спрос, тем меньше объем кредита. Уменьшение этого показателя говорит о сокращении продаж в кредит. Снижение темпа роста объема кредита свидетельствует, что фирма вынуждена предоставлять более льготные условия продажи своей продукции;
- загрузка производственных мощностей. Как только фирма начинает испытывать трудности со сбытом готовой продукции, сразу же снижается загрузка производственных мощностей;
- портфель заказов, если он значителен, характеризует высокий уровень спроса на продукцию фирмы;
- объем и направление капиталовложений. Обычно фирма вкладывает капиталы в производство наиболее перспективных с ее точки зрения товаров. Если она прекращает вложение капиталов в данное производство, значит, не видит для себя перспектив получения в будущем достаточно высокой нормы прибыли, что может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности данной продукции.

3.3. Наименование вопроса №3. Отчетность фирм.

Перечень наиболее важных документов, касающихся экспортных сделок, размещен в таблице ниже.

Нормативные и другие документы в помощь экспортеру

Вопрос	Правовой акт, в котором есть ответ
Как составить внешнеторговый контракт	Письмо Банка России от 15 июля 1996 г. № 300 «О Рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов»
Какие стандартные условия поставок используются в международной торговле	Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» (или любая другая редакция, например 2010 г.)
По каким правилам вести международные расчеты	Унифицированные правила по Инкассо (публикация Международной торговой палаты № 522),

	Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (публикация МТП)
В чем особенности таможенной процедуры экспорта	Статьи 212— 214 Таможенного кодекса Таможенного союза
Где взять форму таможенной декларации и инструкцию по ее заполнению	Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 257
По каким ставкам платить вывозные пошлины	Постановление Правительства РФ от 23 декабря 2006 г. № 795
В каком размере уплачивать таможенные сборы	Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2004 г. № 863
Какие обязанности экспортера предусмотрены валютным законодательством	Статьи 19, 23 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ
Как составить паспорт сделки и другие документы валютного контроля	Инструкция Банка России от 15 июня 2004 г. № 117-И, Положение Банка России от 1 июня 2004 г. № 258-П
Как подтвердить ставку 0 процентов НДС по экспортным операциям	Статьи 164, 165, п. 9 ст. 167 Налогового кодекса РФ
Как заполнить декларацию по НДС	Приказ Минфина России от 15 октября 2009 г. № 104н
Как отразить экспортную сделку в налоговом учете	Подпункт 11 статьи 250, подпункт 5 пункта 1 статьи 265, подпункт 7 пункта 4, пункт 8 статьи 271, подпункт 6 пункта 7 статьи 272, статья 316 Налогового кодекса РФ
Как учесть экспорт в бухучете	Пункты 5, 12 ПБУ 9/99, пункты 5—7, 9, 11—13 ПБУ 3/2006

3.4. Наименование вопроса № 4. Показатели, характеризующие фирму.

Показатели финансового положения фирмы. Финансовое положение фирмы определяется степенью финансовой независимости от внешних источников финансирования своей деятельности, способностью в необходимые сроки погашать свои финансовые обязательства, т.е. платежеспособностью, и возможностью предоставления кредитов клиентам, т.е. кредитоспособностью.

Коэффициент финансовой независимости фирмы — отношение собственного капитала к итогу баланса — отражает финансовую независимость фирмы от внешних источников финансирования. Чем выше это отношение, тем лучше ее финансовое положение. Считается, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственного капитала. Следовательно, если это отношение составляет более 50%, можно полагать, что финансирование деятельности фирмы за счет заемного капитала осуществляется в допустимых пределах.

Отношение всей задолженности к собственному капиталу, как и предыдущий показатель, отражает соотношение внешних и собственных источников финансирования, при этом задолженность не должна превышать собственный капитал. Однако поскольку некоторые виды краткосрочной задолженности представляют собой своего рода бесплатный кредит (задолженность по заработной плате, по налогам и некоторые другие), то для уточнения положения необходимо проанализировать ее структуру.

Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу показывает, в какой степени инвестирование капитала в основные фонды осуществляется за счет внутренних источников финансирования. Если это отношение меньше 1, то часть основных фондов финансируется за счет заемного капитала, что влечет за собой увеличение расходов в форме уплаты процентов. Если размер выплачиваемого процента выше средней нормы прибыли, получаемой фирмой на вложенный капитал, значит, она работает в убыток.

Отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу. Финансирование деятельности компании за счет долгосрочных кредитов, особенно в форме облигационных займов, выгодно для нее, если ее норма прибыли выше размера выплачиваемых процентов. Долгосрочный кредит позволяет значительно расширить масштабы операций фирмы и получить большую массу прибыли. Однако положение считается ненормальным, если долгосрочная задолженность превышает собственный капитал.

Кроме того, считается, что ее размер не должен быть выше величины собственного оборотного капитала (разницы между оборотными активами и краткосрочной задолженностью). Если имеет место обратная картина, это значит, что фирма использует часть долгосрочных кредитов на финансирование текущих операций, следовательно, увеличиваются и ее расходы, поскольку выплачиваемый процент по долгосрочным кредитам, как правило, выше, чем по краткосрочным. Поступление собственных средств от операций (амортизационных отчислений и чистой прибыли) в отчетном периоде показывает объем самофинансирования текущей деятельности фирмы.

Коэффициент самофинансирования текущих капиталовложений показывает, в какой мере вложения в основной капитал в отчетном году осуществлялись за счет средств, поступивших от операций.

Коэффициент покрытия, или отношение оборотных активов к краткосрочной задолженности, — один из основных показателей платежеспособности фирмы. Он говорит о том, в какой мере краткосрочная задолженность фирмы покрывается ее оборотными активами. Считается, что он не должен быть меньше 1. Однако поскольку ликвидность отдельных категорий оборотных активов неодинакова, т.е. не все элементы оборотного капитала могут быть немедленно использованы в качестве платежных средств для погашения задолженности, рассчитывают дополнительные показатели, характеризующие платежеспособность фирмы.

Коэффициент ликвидности оборотных активов показывает долю наличности и быстро реализуемых ценных бумаг в оборотных активах. Чем выше этот коэффициент, тем выше ликвидность оборотного капитала и платежеспособность фирмы.

При расчете коэффициента покрытия краткосрочной задолженности ликвидными средствами в категорию ликвидных средств, наряду с наличностью и быстро реализуемыми ценными бумагами, включается и дебиторская задолженность. Уменьшение этого показателя означает понижение платежеспособности фирмы. Уровень платежеспособности фирмы считается высоким, если вся ее задолженность покрывается более или менее ликвидными активами, т.е. оборотными активами.

Выбор тех или иных показателей, характеризующих фирму, зависит от целей, которые ставит перед собой организация при выборе иностранного партнера. В любом случае наиболее важными факторами, которыми необходимо руководствоваться,

являются репутация фирмы и ее продукции, надежное финансовое положение и платежеспособность, достаточный производственный и научно-технический потенциал.

Лекция № 16 (2 часа)

Тема: Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракте

1. Вопросы лекции:

1. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).
2. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.
- 1.3. Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
4. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
5. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса № 1. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).

Контракты ВЭД – одна из самых распространенных разновидностей сделок с иностранным элементом и потому, в принципе, детально урегулирована международным частным правом. Стороны должны учитывать, что законы и торговые обычаи в различных юрисдикциях значительно разнятся, хотя термины вроде бы те же. Особенно сложно составлять контракты между сторонами из разных правовых систем: континентальной, англо-саксонской, мусульманской, традиционной. От того, насколько четко, грамотно и умело в правовом смысле составлен и заключен тот или иной договор, зависит экономический, материальный и финансовый интерес его контрагентов, а также защищенность от фискальных и правоохранительных органов.

Понятие и форма внешнеэкономического договора

Внешнеэкономическая деятельность опосредствуется внешнеэкономическими договорами (контрактами). В соответствии с общими принципами хозяйствования и принципами предпринимательской деятельности, в силу принципа свободы договора субъекты внешнеэкономической деятельности имеют право заключать любые виды внешнеэкономических контрактов, кроме тех, которые прямо и в исключительной форме запрещены законами Украины. Так, при заключении внешнеэкономических контрактов необходимо учитывать, что заключение отдельных из них, в зависимости от предмета договора, разрешено исключительно субъектам ВЭД, уполномоченным на то КМУ (ч. 2 ст. 20 ЗУ «О ВЭД»). В частности, речь идет о таких видах товаров как, например, боеприпасы, оружие, наркотические и психотропные вещества, драгоценные металлы и сплавы, драгоценные камни; экспорт произведений искусства и старинных предметов с музейных фондов Украины и др.

Согласно ЗУ «О ВЭД» под внешнеэкономическим договором понимается *материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, которое направлено на установление, изменение либо прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности.*

По общему правилу *внешнеэкономический договор должен заключаться в простой письменной форме*, если иное не установлено законом или действующим международным договором.

Контракт ВЭД считается совершенным в письменной форме, если его содержание зафиксировано в одном или нескольких документах, в письмах, телеграммах, которыми обменялись стороны, или если воля сторон выражена с помощью телетайпного,

электронного или иного технического средства связи. При этом сделка считается совершенной в письменной форме, если она подписана сторонами и скреплена печатями.

Как отмечает М.Г. Розенберг, заключение контракта путем обмена «факсами» может впоследствии привести к недоразумениям в связи с тем, что данная форма связи не гарантирует того, что полученный по факсу текст полностью соответствует отправленному. Поэтому М.Г. Розенберг рекомендует либо вообще не применять эту форму связи для заключения контрактов, либо при ее использовании обязательно повторять условия оферты и акцепта путем направления другой стороне соответствующего письма.

Однако на наш взгляд, повторение в данном случае нецелесообразно, т.к. можно направить текст единой, без повторений, например через телеграф или телетайп. Тем более что в случае использования факса повторное направление может запоздать, а контракт уже может исполняться в соответствии с «неправильными» условиями, направленными в первый раз. Необходимо обратить внимание на то, что международная практика также не очень-то «доверяет» факсу. В частности, такой вывод можно сделать, исходя из анализа ст. 13 Венской конвенции 1980 г., согласно которой под письменной формой понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу (факс не упомянут!).

Сделка, которую совершает юридическое лицо, подписывается лицами, уполномоченными на то учредительными документами, доверенностью, положением. Допускается использование при совершении сделок факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронно-цифровой подписи в случаях, установленных законодательством, или по письменному согласию сторон, в котором должны содержаться образцы соответствующего аналога их собственноручных подписей.

Языково-практический аспект договоров ВЭД (контрактов).

Качественное текстовое наполнение любого документа (не только внешнеэкономического договора) является не только признаком профессионализма юриста, который работал над его разработкой, но и насущной потребностью, которая позволяет избежать споров в будущем, когда уже договор (контракт) будет подписан и вступит в силу в пределах прав и обязанностей, определенных сторонами. Говоря же о внешнеэкономическом договоре, данный вопрос приобретает еще больший вес, ведь стороны, желающие заключить контракт, как правило, являются разноязычными, или же ведут переговоры на неродном для них международном языке общения (английский, французский). Следовательно, именно на такой зыбкой почве часто возникают языковые и культурно-юридические вопросы, часто не поддаются решению с первого раза даже опытными юристами: Какой язык (языки) выбрать?; Как обеспечить качество перевода?; Как согласовать применение правовой терминологии?; Как правильно толковать многоязычные тексты ВЭД контрактов?; Как обеспечить подлинность, юридическую силу контракта и другие возможные вопросы, которые могут возникать перед сторонами ВЭД договора.

Языковой барьер является не столько языковым, сколько этническим. Он основан на разнице культур, национальной психологии, других этнических особенностях. Такой языковой барьер еще называют «лингвоэтническим». Так, при заключении контрактов лингвоэтнический барьер приобретает новые масштабы – правового контекста. Следовательно, достижение и формальное закрепление сторонами договоренности зависит от их понимания положений договора (контракта), сформулированных специфической терминологией, языковым употреблением как отражением культуры и правом как проявлением и отражением культуры, которая находится под влиянием внутренних и внешних факторов.

Даже такое на первый взгляд общеупотребительное и понятное понятие, как «контракт» в различных правовых системах понимается по-разному. Согласно американскому контрактному праву необходимым квалифицирующим элементом

контракта является то, что на английском языке называют «consideration», тогда как немецкое контрактное право не применяет такого понятия и не признает за ним роли обязательного элемента контракта. Поэтому и возникает вопрос о том, как перевести этот термин на немецкий или украинский языки, в которых его не употребляют.

Следует обратить внимание на формулировку понятия, а особенно на часть «**и язык другой стороны договора и соглашения**», где сама частица «и» закрепляет не альтернативу применения, а наоборот приложение – контракт ВЭД должен быть заключен как на русском, так и на языке стороны, с которой заключается договор.

Еще один вопрос – выбор иностранного языка. Практика заключения ВЭД контрактов выработала ряд способов на преимущество выбора того или иного языка, исходя как из стремления сторон максимально достичь консенсуса, так и стремление облегчить, сделать доступно-понятным для использования договор (контракт) для обеих его сторон в будущем после подписания. Так, на другом языке, кроме обязательного русского, может быть:

1. *Язык другой стороны (контрагента)*, которая заключает договор – является логичным шагом, однако не всегда целесообразным за сильной дифференциации правового поля, а в частности, его понятийной стороны относительно отдельных терминов, понятий, юридической практики, культуры, обычаев, традиций. В таком случае целесообразнее выбирать нейтральную схему использования второго языка, которая является хорошо понятным для обеих сторон ВЭД контракта.

2. Язык, которым ведутся переговоры, позитивом чего является то, что стороны приходят к консенсусу при заключении контракта на едином понятийном аппарате, качественно улучшает его понятийное и смысловое наполнение.

3. Язык других документов, например, международных договоров, что позволит беспрепятственно и комфортно пользоваться соответствующей правовой базой, которая составляет основу в соответствующем договоре (контракте).

Зачастую стороны предусматривают, что оба текста являются аутентичными, т.е. имеют одинаковую юридическую силу. Такой подход не всегда является оправданным, т.к. на практике часто бывают случаи, когда тексты контракта на разных языках имеют отличия, иногда даже существенные, что впоследствии приводит к разногласиям по тем или иным вопросам сделки. Оговорку об аутентичности текстов следует приводить только тогда, когда стороны уверены в идентичности текстов. Но на практике иметь такую уверенность довольно сложно и рискованно. Поэтому рекомендуется применять оговорку о приоритете версии контракта на том или ином языке (для российских предпринимателей является естественным приоритет версии на русском языке), т.к. в случае разногласия между сторонами о содержании того или иного условия контракта будет применяться условие, сформулированное на приоритетном языке. Это подтверждается практикой коммерческого арбитража.

Итак, под **внешнеэкономическим контрактом** **понимается – совершенная в письменной форме сделка двух и более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, которая направлена на установление, изменение либо прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности, а также заключенная на русском языке и языке контрагента.**

3.2. Наименование вопроса № 2. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.

Основными источниками международного коммерческого права выступают национальное законодательство, международные договоры и международные обычаи.

Национальное законодательство представлено внутригосударственными актами, регулирующими комплекс правоотношений по международным коммерческим контрактам.

В России к числу таких актов относится Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ в ред. от 30 ноября 2013 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», целями которого являются обеспечение благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защита экономических и политических интересов России (п. 1 ст. 1).

Закон применяется к отношениям в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также к отношениям, непосредственно связанным с такой деятельностью (п. 2 ст. 1).

Под внешнеторговой деятельностью закон понимает деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью (п. 4 ст. 2).

Закон закрепляет несколько основных принципов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, ключевым из которых выступает принцип равенства и недискриминации участников внешнеторговой деятельности (ст. 4).

Закон устанавливает строго ограниченный перечень методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включающий: 1) таможенно-тарифное регулирование (путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин); 2) нетарифное регулирование (путем введения количественных ограничений и иных запретов, а также ограничений экономического характера); 3) запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; 4) меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности. Иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности не допускаются (ст. 12).

3.3. Наименование вопроса № 3. Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров.

Основные коммерческие и технические условия договора
купи-продажи сельхозпродукции

Договор купли-продажи содержит значительное число различных условий, которые дают характеристику товара, служащего предметом купли-продажи, и определяют права и обязанности сторон, вытекающие из сделки. Часть этих условий принято называть существенными, часть - несущественными.

При нарушении существенных условий можно отказаться от сделки и взыскать убытки, при нарушении несущественных такого права у сторон нет. Такое деление условий производится для каждой конкретной сделки.

Во внешней торговле существует большое количество видов договоров применительно к характеру сделки, но в основе каждого из них лежат основные положения договора купли-продажи.

3.4. Наименование вопроса № 4. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.

При подготовке коммерческих предложений о предстоящей экспортной сделке продавец (экспортер) играет активную роль в поиске возможного покупателя (импортера) из числа нескольких наиболее вероятных, по его мнению, будущих контрагентов.

На самом начальном этапе продавец должен направить коммерческое предложение (оферту) нескольким заинтересованным в его товаре иностранным импортерам.

ОФЕРТА (от латинского *offerō* - предлагаю), предложение заключить гражданско-правовой договор, достаточно определенно выражающее намерение лица, т.е. содержащее все существующие условия договора или порядок их определения.

По российскому законодательству оферта должна

- быть достаточно определённой;
- выражать намерение лица считать себя заключившим договор с адресатом;
- содержать все существенные условия договора.

Во внешней торговле применяются два вида оферты: твердая и свободная. Вид указывается в документах.

Свободная оферта - оферта, которая делается (предлагается) нескольким покупателям и используется продавцом для предварительного изучения рынка.

Твердая оферта - оферта, которая делается (предлагается) продавцом одному возможному, потенциальному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан обязательством продажи. Сделка считается совершенной, если за этот срок последует акцепт покупателя.

Акцепт (лат. *acceptus* — принятый) — ответ лица, которому адресована оферта, о её принятии. Акцепт – согласие на оплату. По российскому законодательству акцепт должен быть полным и безоговорочным (принятие предложения на иных условиях признаётся новой офертой).

3.6. Наименование вопроса № 5. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов.

Внешнеторговые контракты содержат несколько разделов, располагаемых в определенной логической последовательности. Эти разделы в кратком или подробном изложении входят во все международные контракты. 1.

Преамбула и определение сторон. 2.

Предмет договора. 3.

Сроки поставки товаров. 4.

Цена и общая сумма контракта. 5.

Условия платежа. 6.

Качество. 7.

Упаковка и маркировка товаров. 8.

Гарантии продавцов. 9.

Штрафные санкции и возмещение убытков. 10.

Страхование. 11.

Обстоятельства непреодолимой силы. 12.

Арбитраж.

Лекция № 17 (2 часа)

Тема: Валютное регулирование ВЭД

1. Вопросы лекции:

1. Понятие и нормативно-правовая база валютного регулирования в РФ. Принципы осуществления валютных операций.
2. Организация международных расчетов.
3. Формы международных расчетов.
4. Порядок осуществления и основные документы валютного контроля в РФ.
5. Разрешение на проведение отдельных видов валютных операций.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса № 1. Понятие и нормативно-правовая база валютного регулирования в РФ. Принципы осуществления валютных операций.

В каждом государстве валютное регулирование является составной частью валютной политики и включает установленные на законодательном уровне принципы, методы и формы осуществления в стране валютных операций, способы государственного регулирования валютных отношений в целях повышения экономической эффективности и обеспечения финансовой безопасности.

Валютное регулирование – это деятельность государственных органов, направленная на регламентирование порядка и совершения валютных операций.

Цель валютного регулирования – проведение в условиях рыночной экономики эффективной денежно-кредитной политики, выступающей инструментом достижения макроэкономических целей государства. Основными задачами валютного регулирования выступают защита национальной валюты, управление обращением валюты, контроль за валютными операциями, воздействие на валютный курс национальной валюты, ограничение использования иностранной валюты внутри государства, установление правил осуществления валютных операций.

Защита национальной валюты посредством правового режима валютного регулирования обеспечивается следующими мерами: контроль за международными текущими платежами; ограничение ввоза и вывоза капитала в зависимости от состояния платежного баланса страны; контроль за денежными операциями нерезидентов внутри страны; ограничение, вплоть до полного запрета, обращения иностранной валюты внутри страны; формирование государственного валютного резерва для обеспечения финансовых обязательств государства.

Валютное регулирование представляет собой комплекс экономических и правовых мер в сфере валютных отношений, направленных на упорядочение движения валютных потоков как внутри страны, так и на мировом валютном рынке. Валютное регулирование включено в систему денежно-кредитного регулирования и наряду с иными мерами государственного регулирования направлено на реализацию приоритетных направлений экономической политики государства. Тем самым валютное регулирование является одной из форм государственного воздействия на участников внешнеэкономической деятельности в целях охраны публичных финансовых интересов государства.

С экономической точки зрения валютное регулирование подразделяется на прямое и косвенное.

С юридической точки зрения валютное регулирование обеспечивается валютным законодательством и осуществляется на двух уровнях: нормативном и индивидуальном.

Нормативно-правовое регулирование состоит в создании (разработке и утверждении) правовых норм, объектом которых являются общественные отношения, связанные с валютой.

Индивидуально-правовое регулирование – это применение правовых норм к конкретным жизненным обстоятельствам, что влечет за собой возникновение, изменение и прекращение конкретных валютных правоотношений.

Поскольку валютные отношения складываются на двух уровнях (межгосударственном и национальном), то и валютное регулирование также осуществляется относительно валютных операций вне пределов страны и внутри ее территории.

Внутригосударственное валютное регулирование призвано установить государственный контроль за совершением валютных операций, в том числе внешними валютными потоками, в двух случаях:

- а) участниками валютных операций выступают резиденты;
- б) объект валютной сделки имеет источником происхождения территорию страны.

Национальное валютное регулирование также направлено на правовую регламентацию внутреннего валютного рынка с целью обеспечения устойчивости национальной валюты и поддержания платежного баланса страны.

Основными элементами национального валютного регулирования являются:

- валютная интервенция;
- валютные ограничения;
- запрет на применение иностранной валюты в расчетах между резидентами на территории страны;

- разрешительный порядок совершения валютных операций и оставления валюты на счетах в иностранных банках;
- введение института уполномоченных банков;
- введение обязательной продажи части валютной выручки.

Валютная интервенция заключается в том, что Банк России вмешивается в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс рубля путем купли или продажи иностранной валюты. Для повышения курса рубля Банк России продает иностранную валюту, для снижения – скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Банк России проводит валютные интервенции для того, чтобы максимально приблизить курс рубля к его покупательной способности и в то же время найти компромисс между интересами экспортеров и импортеров.

В некотором занижении курса рубля заинтересованы предприятия сырьевого комплекса, поскольку они обеспечивают основную часть валютной выручки России. В некотором завышении курса рубля заинтересованы предприятия, получающие сырье, материалы, комплектующие детали из-за рубежа, а также отрасли промышленности, пока производящие продукцию, которая неконкурентоспособна по сравнению с иностранной продукцией. Особо актуально это для сельскохозяйственного производства, так как более чем на 1/3 потребность страны в продовольствии удовлетворяется за счет импорта.

Наряду с валютной интервенцией Банк России предпринимает ряд административных мер, позволяющих адекватно осуществлять валютное регулирование. К таким мерам, в частности, относятся:

- лимитирование операций коммерческих банков по купле-продаже иностранной валюты на валютном рынке. Для этого банкам, имеющим валютную лицензию, устанавливается "открытая позиция". Она определяется для банка как разница между суммой иностранной валюты, купленной за свой счет с 1 января отчетного года, и суммой иностранной валюты, проданной банком за свой счет и за тот же период времени;
- разработка совместно с ФТС России системы методов экономического и административного воздействия на экспортеров, задерживающих возврат валюты в отечественные банки, что было вызвано оседанием значительной части валюты в иностранных банках.

Большое внимание Банк России уделяет регулированию обращения наличной иностранной валюты, поскольку этот вопрос имеет для России актуальное значение.

Валютное регулирование осуществляется различными мерами, выбор которых зависит от кризисной или оптимальной ситуации в валютной сфере государства. Различия между текущим и чрезвычайным валютным регулированием состоят в том, что меры, принимаемые в ходе первого вида валютного регулирования, являются экономически нецелесообразными в случае наступления валютного кризиса, и наоборот – чрезвычайные меры валютного регулирования при их применении вне кризисной ситуации могут нанести ущерб государственной экономике. Таким образом, критерием, разграничивающим текущие и чрезвычайные меры валютного регулирования, является экономическая целесообразность их применения в кризисной или текущей ситуации в валютной сфере.

Нормы валютного законодательства, регулирующие чрезвычайные меры валютного регулирования, присутствуют практически во всех государствах, в том числе и с развитой экономикой (например, Швейцарии, Японии), что свидетельствует о потенциальной угрозе кризиса валютных отношений и о готовности реагировать на такую ситуацию правовыми методами.

Выбор конкретных мер чрезвычайного валютного регулирования зависит от формы и степени тяжести валютного кризиса, мировая практика показывает, что органами, ответственными за применение чрезвычайных мер, обычно являются органы, осуществляющие текущее валютное регулирование, в основном такими компетентными органами выступают: центральный банк (Швейцария, Бразилия, Чили); правительство или

совет министров (Польша, Чехия), министерство финансов (Япония, Южная Корея, Словения), а также названные органы во взаимодействии (Новая Зеландия, Словакия).

Вместе с тем мировая практика указывает на возможность применения не только чрезвычайных мер, но и мер профилактического характера..

3.2. Наименование вопроса № 2. Организация международных расчетов.

Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и частными лицами. С другой стороны, основным каналом поступления иностранной валюты в страну являются платежи из-за границы.

Денежные требования и обязательства в валюте возникают на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на территории разных стран. Международные расчеты представляют собой организацию и регулирование платежей по выше указанным денежным требованиям и обязательствам.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с заграницей на основе выработанных международным сообществом и принятых в большинстве стран мира условий, норм и порядка осуществления расчетов. Деятельность банков в сфере международных расчетов является объектом государственного регулирования.

В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают друг с другом корреспондентские соглашения об открытии счетов ("ностро" - счетов данного банка в других банках и "лоро" - счетов других банков в данном банке), в которых оговариваются порядок расчетов, величина комиссионного вознаграждения, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств.

Банки могут осуществлять международные расчеты и через свои заграничные филиалы и отделения. В зависимости от условий внешнеторговых контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иностранной валюты применяются различные формы международных расчетов.

3.3. Наименование вопроса № 3. Формы международных расчетов.

Формы, международных расчетов. Мировая практика выработала такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также расчеты в виде векселей и чеков. В последние десятилетия появилось новое средство кредитные карточки.

К способам платежа относятся: авансовый платеж, аккредитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/телексное платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ, международное платежное поручение).

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев. Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933г.) и периодически пересматриваются (в настоящее время действует редакция 1993г.) Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936г.; в настоящее время действуют в редакции 1978г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае присоединения правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов.

Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара. Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т.п.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитив.

Инкассовая форма расчетов. Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

- а) только финансовых документов (простое, или чистое инкассо);
- б) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Аккредитивная форма расчетов. Более выгодной для экспортера является аккредитивная форма расчетов. Аккредитив представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица - экспортера (бенефициара), при условии выполнения им определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит из следующих основных моментов.

3.4. Наименование вопроса № 4. Порядок осуществления и основные документы валютного контроля в РФ.

Под **валютным контролем** понимается комплекс нормативно закрепленных административных и организационных мер, осуществляемых специально уполномоченными государственными органами или иными организациями (уполномоченными банками в качестве агентов валютного контроля) и направленных на реализацию порядка совершения валютных операций и сделок в части валютных ограничений, а также мер по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений этого порядка.

Валютный контроль в РФ – совокупность требований, предъявляемых к физическим и юридическим лицам, участникам валютного рынка, целью которых является обеспечение соблюдения валютного законодательства при проведении валютных операций.

Общие условия организации валютного контроля в РФ, права и обязанности органов и агентов валютного контроля изложены в Законе «О валютном регулировании и валютном контроле» №173-ФЗ от 10.12.2003 г., конкретный порядок осуществления валютного контроля закреплен в подзаконных нормативных актах – инструкциях Банка России (Инструкция Банка России от 4 июня 2012 г. N 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением»).

Основными формами валютного контроля являются:

- Регистрация и статистический учет валютных операций;
- Контроль за соблюдением валютного законодательства при совершении операций с валютными ценностями;
- Контроль за исполнением валютных обязательств перед государством;
- Контроль за объективностью и полнотой учета и отчетности по валютным операциям;

- Контроль за обоснованностью платежей в иностранной валюте.
- Валютный контроль в зависимости от времени проведения делится на:
- Предварительный;
 - Текущий;
 - Последующий.

Предварительный контроль со стороны уполномоченного банка за валютными операциями.
Валютный контроль в РФ осуществляется органами и агентами валютного контроля.

Органами валютного контроля в РФ являются Центральный банк РФ и Правительство РФ (Минфин, а именно – Федеральная служба финансово-бюджетного надзора).

Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, подотчетные Центральному банку РФ, государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)", а также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг, в том числе держатели реестра (регистраторы), подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг, таможенные органы и налоговые органы.

Контроль за осуществлением валютных операций кредитными организациями осуществляет Центральный банк РФ.

Контроль за осуществлением валютных операций резидентами и нерезидентами, не являющимися кредитными организациями, осуществляют в пределах своей компетенции федеральные органы исполнительной власти, являющиеся органами валютного контроля, и агенты валютного контроля.

Правительство РФ обеспечивает координацию деятельности в области валютного контроля федеральных органов исполнительной власти, являющихся органами и агентами валютного контроля, а также их взаимодействие с Центральным банком.

Правительство обеспечивает взаимодействие не являющихся уполномоченными банками профессиональных участников рынка ценных бумаг, таможенных и налоговых органов как агентов валютного контроля с Центральным банком.

Центральный банк осуществляет взаимодействие с другими органами валютного контроля, а также осуществляет координацию взаимодействия уполномоченных банков как агентов валютного контроля с органами валютного контроля и другими агентами валютного контроля при обмене информацией в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Уполномоченные банки как агенты валютного контроля передают таможенным и налоговым органам для выполнения ими функций агентов валютного контроля информацию в объеме и порядке, установленных Центральным банком.

3.5. Наименование вопроса № 5. Разрешение на проведение отдельных видов валютных операций.

Нарушение порядка осуществления валютных операций влечет за собой административную и уголовную ответственность.

Административная ответственность за нарушение валютного законодательства установлена статьей 15.25 Кодекса об административных правонарушениях.

Итак, согласно КОАП за нарушение валютного законодательства устанавливаются следующие меры ответственности.

Частью 1 статьи 15.25 КоАП России.

Частью 2 статьи 15.25 КоАП.

Непредставление резидентом в налоговый орган уведомления об открытии (закрытии) счета (вклада) или об изменении реквизитов счета (вклада) в банке, расположенном за пределами территории РФ, - влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей; на должностных

лиц - от 40 тысяч до 50 тысяч рублей; на юридических лиц - от 800 тысяч до одного миллиона рублей.

Согласно ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ.

Согласно ч. 5 ст. 15.25 КоАП РФ.

Согласно ч. 6 ст. 15.25 КоАП РФ.

Статья 16.4 КоАП РФ.

Недекларирование либо недостоверное декларирование физическими лицами иностранной валюты, валюты РФ, дорожных чеков либо внешних или внутренних ценных бумаг в документарной форме, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза и подлежащих письменному декларированию, - влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до 2 тысяч 500 рублей.

За нарушение валютного законодательства возможна и уголовная ответственность согласно *статьи 193 Уголовного кодекса* «Невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте»:

Невозвращение в крупном размере из-за границы руководителем организации средств в иностранной валюте, подлежащих в соответствии с законодательством РФ обязательному перечислению на счета в уполномоченный банк РФ, - наказывается ограничением свободы на срок до трех лет, либо принудительными работами на срок до трех лет, либо лишением свободы на тот же срок. Деяние признается совершенным в крупном размере, если сумма невозвращенных средств в иностранной валюте превышает тридцать миллионов рублей

Лекция № 18 (2 часа)

Тема: Сертификация продукции при осуществлении международных бизнес-операций

1. Вопросы лекции:

1.1. Роль качества во внешнеэкономической деятельности. Показатели качества, группы и подгруппы.

1.2. Международная практика сертификации продукции.

1.3. Порядок оформления и виды сертификатов.

1.4. Системы сертификации Система управления качеством. Экосертификация.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса № 1. Роль качества во внешнеэкономической деятельности. Показатели качества, группы и подгруппы.

Качество продукции - совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением (ГОСТ 15467-79).

В 1994 г. термин «качество» был уточнен Международной организацией по стандартизации — из его определения был исключен термин «свойства». Согласно международному стандарту ISO 8402.1994,

К.п. определяется как совокупность характеристик объекта (деятельности или процесса, продукции, услуги и др.), относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности. Если расположить термины по общности понятий о К.п., то получим ряд: «характеристика - свойство - К.п.».

Характеристика - это взаимосвязь зависимых и независимых переменных, выраженных в виде текста, таблицы, математической формулы, графика. Описывается, как правило, функционально. Свойство, как и К.п., - категория философская, отражает различие или общность предмета с другими предметами. Свойство обычно обобщает ряд характеристик объекта.

Свойство продукции представляет собой объективную особенность продукции, которая может проявляться при ее создании, эксплуатации или потреблении. Продукция

имеет множество различных свойств. Свойства продукции условно подразделяются на простые и сложные. Свойство продукции определенного вида¹, принятое для данных условий его проявления неделимым, является простым. Совокупность свойств продукции, связанных определенными отношениями и рассматриваемых применительно к данным условиям их проявления как одно комплексное свойство, является сложным свойством. Например, надежность изделия, обуславливается такими относительно простыми его свойствами, как безотказность, долговечность, ремонтпригодность и сохраняемость. Качество продукции: показатели. Свойства продукции выражаются показателями К.п., т.е. количественными характеристиками одного или нескольких свойств продукции, входящих в ее качество и рассматриваемых применительно к определенным условиям создания и эксплуатации или потребления.

В зависимости от роли, выполняемой при оценке, различают классификационные и оценочные показатели.

Классификационные показатели характеризуют принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. Вся промышленная и сельскохозяйственная продукция систематизирована, имеет кодовое обозначение и в виде различных классификационных группировок включена в Общероссийский классификатор продукции. Классификационные показатели используются для формирования групп аналогов оцениваемой продукции. В оценке К.п. эти показатели, как правило, не участвуют.

Оценочные показатели количественно характеризуют те свойства, которые образуют К.п. как объекта производства и потребления или эксплуатации. Они используются для нормирования требований к К.п., оценки технического уровня при разработке стандартов, проверки К.п. при контроле, испытаниях и сертификации. Оценочные показатели разделяют на функциональные, ресурсосберегающие и природоохранные.

Функциональные показатели характеризуют свойства, определяющие функциональную пригодность продукции для удовлетворения заданных потребностей. Они объединяют показатели функциональной пригодности, надежности, эргономичноеTM, эстетичности. Показатели функциональной пригодности характеризуют свойства, определяющие способность продукции выполнять свои функции в заданных условиях использования в соответствии с ее целевым назначением. Например, для транспортных средств - грузоподъемность, вместимость, объем топливного бака; для тканей - водонепроницаемость; для пищевых продуктов - калорийность; для машин и приборов - производительность и т.п.

Показатели надежности характеризуют свойство продукции, определяющее ее способность поддерживать свою функциональную пригодность - значения всех заданных показателей К. при соблюдении установленных режимов и условий применения, технического обслуживания, ремонта, хранения и транспортирования. В эту группу показателей входят подгруппы показателей безотказности, ремонтпригодности, долговечности, восстанавливаемости, сохраняемости. Показатели надежности дополняют характеристику продукции, даваемую показателями функционального назначения.

Показатели эргономичности продукции характеризуют удобства и комфорт потребления продукции в производственных и бытовых процессах в системе «человек - предмет - среда». В эту группу показателей входят подгруппы гигиенических, антропометрических, психологических и психофизических показателей.

Показатели эстетичности продукции характеризуют ее эстетическое воздействие на человека; они предназначены для оценки эстетической ценности, степени соответствия продукции эстетическим запросам тех или иных групп потребителей в конкретных условиях потребления. Выделяют подгруппы показателей художественной

выразительности, рациональности формы, целостности композиции, совершенства производственного исполнения и сохранности товарного вида.

Ресурсосберегающие показатели характеризуют свойства продукции, которые определяют уровень затрачиваемых ресурсов при ее создании и применении. Группа ресурсосберегающих показателей включает подгруппы показателей технологичности и ресурсопотребления.

Показатели технологичности характеризуют особенности состава и структуры продукции, влияющие на уровень затрат сырья, материалов, топлива, энергии, труда и времени для производства (добычи) продукции и (или) ее потребления (эксплуатации). Показатели ресурсопотребления продукции характеризуют затраты материалов, топлива, энергии, труда и времени при непосредственном использовании продукции по назначению.

Природоохранные показатели К.п. характеризуют ее свойства, связанные с воздействием на человека и окружающую среду. Они объединяются в две группы показателей: безопасности и экологичности.

Показатели безопасности характеризуют особенности продукции, обеспечивающие безопасность человека при потреблении или эксплуатации, транспортировке, хранении и утилизации продукции.

Показатели экологичности характеризуют свойства продукции, определяющие вредные воздействия на окружающую среду при производстве, монтаже, потреблении или эксплуатации, а также при ее хранении и утилизации.

Структура потребностей трансформируется в структуру показателей качества как своего рода “отражение потребностей в зеркале качества”. На одном из уровней этой предельно широкой иерархической структуры в качестве примера приведены “номенклатура показателей качества промышленной продукции” и “номенклатура социальных показателей качества бытового обслуживания”, регламентированные нормативными документами.

Показатели качества в первой из указанных номенклатур делятся на следующие группы:

- 1 показатели назначения;
- 2 эргономические показатели;
- 3 эстетические показатели
- 4 показатели транспортабельности;
- 5 показатели безопасности;
- 6 экологические показатели;
- 7 показатели надежности;
- 8 показатели экономного использования ресурсов ;
- 9 экономические показатели.
- 10 показатели унификации;
- 11 патентно-правовые показатели;

При необходимости вводят другие группы показателей качества (в зависимости от вида продукции).

3.2. Наименование вопроса № 2. Международная практика сертификации продукции.

Среди наиболее авторитетных зарубежных организаций по проведению сертификации можно выделить Ллойд Регистр, Норске Веритас, Немецкое общество по сертификации систем качества, Британский институт стандартизации. Вознаграждение за услуги, оказываемые ими, колеблется в разных случаях от нескольких десятков тысяч до миллиона долларов.

По оценкам отечественных специалистов, стоимость сертификационных услуг в России также колеблется в достаточно широком диапазоне (от нескольких сотен до нескольких десятков тысяч долларов).

Международная организация по стандартизации, ИСО (The International Organization for Standardization, ISO) содействует развитию стандартизации и активизации роли стандартов во всем мире, что непосредственно влияет и на сферу сертификации продукции. Ее основной задачей является развитие сотрудничества и международный обмен в интеллектуальной, научной, технической и экономической сферах деятельности.

Деятельность ИСО осуществляется следующим образом. Представители различных государств самостоятельно выбирает для себя форму участия в работе организации и могут являться действительными членами, членами с совещательным голосом и наблюдателями. Головным органом управления ИСО является Генеральная ассамблея. В промежутках между сессиями Генеральной ассамблеи управление осуществляется Советом.

Текущая работа организации происходит по двум вертикалям — политики развития и технического управления, представленных комитетами Совета. На сегодняшний день в ИСО присутствуют следующие основные комитеты: КАССО (CASCO) — Комитет по оценке соответствия (Committee on conformity assessment);

КОПОЛКО (COPOLCO) — Комитет по защите интересов потребителей (Committee on consumer policy);

ДЕВКО (DEVCO) — Комитет по оказанию помощи развивающимся странам (Committee on developing country);

РЕМКО (REMCO) — Комитет по стандартным образцам (Committee on reference materials).

Международное сотрудничество в сфере сертификации продукции осуществляется для обеспечения беспрепятственного ее появления на рынках и защиты прав потребителей.

Крупнейшей международной организацией является Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), содержащее специальные рекомендации для его участников (около 100 стран) в области стандартизации и сертификации. Страны - участницы Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе (СБСЕ) в своих заключительных актах по итогам встреч в Хельсинки (1975 г.) и Вене (1989 г.) отмечали необходимость сотрудничества в области сертификации и использования ее как средства, способствующего сближению и расширению торговых связей стран.

Ведущее место в области организационно-методического обеспечения сертификации принадлежит ИСО, которая имеет Комитет по сертификации (СЕРТИКО). Совместно с ИСО над проблемами сертификации работает международная энергетическая комиссия (МЭК). Все руководства выпускаются от имени этих организаций (ИСО/МЭК). МЭК организовал также две международные системы сертификации. В 1980 г. была проведена экспертиза изделий электронной техники на соответствие стандартам МЭК (резисторы, конденсаторы, транзисторы, электроннолучевые трубки и др.).

Опубликованная в 1985 г. «Белая книга ЕЭС», содержит график мероприятий, необходимых для обеспечения свободного движения продукции, капиталов, услуг и людских ресурсов. С 1984 г. под эгидой МЭК действует система сертификации электротехнических изделий (МЭКСЭ), ранее функционировавшая в рамках СЕЧ (Международной комиссии по сертификации). Эта система направлена на подтверждение безопасности бытовых электроприборов, медицинской техники, кабелей и некоторой другой продукции – на соответствие стандартам МЭК.

Международная система по аккредитации испытательных лабораторий ИЛЛК ежегодно проводит конференции для обмена информацией и опытом по вопросам взаимного признания результатов испытаний, аккредитации лабораторий, оценки качества

результатов испытаний; ИЛАК занимается издательской деятельностью по вопросам сертификации и тесно сотрудничает с КАСКО, ИСО, ЕЭС, ЕЭК, ООН, ГАТТ.

В целях обеспечения взаимного признания результатов испытаний в 1986 г. был создан орган по аккредитации лабораторий стран Северной Европы (НОРДА).

В 1991 г. Генеральная ассамблея Европейского комитета стандартов (СЕН) – Международной организации по стандартизации стран-членов Общего рынка – утвердила «Правила внедрения и использования систем СЕН СЕР» и общие положения систем сертификации и взаимного признания странами ЕЭС результатов испытания резервов в странах ЕЭС к 1992 г., предусмотрела выполнение программы по устранению различий между национальными стандартами и техническими регламентами через разработку директив ЕЭС и европейских стандартов. При этом исходили из того, что любая продукция, изготовленная и проданная на законном основании в одной стране, являющейся членом ЕЭС, должна быть допущена на рынки других стран сообщества.

В отличие от ранее действовавшего порядка европейские стандарты принимаются решением большинства стран-членов ЕЭС и после принятия обретают законную силу во всех странах сообщества.

Объединенным институтом СЕН/СЕНЭЛЕК для стран-членов ЕЭС и стран-членов Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) разработаны европейские стандарты EN серии 45000. Это организационно-методические документы, касающиеся деятельности испытательных лабораторий, органов по сертификации продукции, систем качества и аттестации персонала, а также определяющие действия изготовителя, решившего заявить о соответствии своей продукции требованиям стандартов.

В 1990 г. для реализации правил сертификации, рассмотрения деклараций о соответствии и установления критериев взаимного признания был создан специальный орган – Европейская организация по испытаниям и сертификации (ЕОИС). Цель ЕОИС – рационализация деятельности органов по оценке соответствия в Европе, способствующей свободному распространению товаров и услуг. Это возможно при создании условий, гарантирующих всем заинтересованным сторонам, что продукция, услуги и технологические процессы, прошедшие испытания, не нуждаются в повторных испытаниях и сертификации.

В настоящее время в Европе действует более 700 органов по сертификации. Системы сертификации взаимосвязаны и действуют согласованно. Всего в странах ЕЭС и ЕАСТ сертифицируется более 5000 изделий, действует более 300 систем сертификации практически во всех зарубежных странах.

3.3. Наименование вопроса № 3. Порядок оформления и виды сертификатов.

Сертификат происхождения товара (certificate of origin) – документ, требуемый в случае , когда между странами заключено соглашение о льготных пошлинах. Страной происхождения товара считается страна , где товары были полностью произведены или подвергнуты глубокой переработке. Как правило , этот документ выдается торговой палатой страны или уполномоченными ею органами (в России это Торгово – промышленная палата РФ) .

Сертификат о качестве товара (certificate of quality) выдается на каждую партию товара , отгружаемого по одному перевозочному документу. Как правило , этот документ требуется только для продовольственных товаров , косметической продукции ит.п.

В сертификате о качестве товара обычно указывают :

- организацию, выдавшую сертификат;
- номер сертификата ;
- дату выдачи сертификата;
- наименование товара ;
- поставщика товара ;
- получателя товара;

- характеристику товара и его сорт;
- количество единиц товара и грузовых мест;
- дату изготовления товара ;
- соответствие товара определенному стандарту.

Фитосанитарный сертификат (phitosanitarycertificate) выдается государственными органами по карантину или защите растений страны- экспортера для товаров , которые подлежат сертификации по карантину при ввозе в страну (семена и живые растения , шерсть, орехи, мука, зерно, крупа, табак, лекарственные растения и т.п.) . Сертификат должен прилагаться к транспортным документам , сопровождающим груз.

Фумигационный сертификат (fumigationcertificate) применяется для подтверждения , что перевозимые грузы до отправки их получателю прошли обработку на уничтожение насекомых , которые могут находиться в продуктах питания (рис , чай, табак , орехи , мука , и т.п.) . В фумигационном сертификате , как правило , содержится следующая информация:

- наименование грузоотправителя и грузополучателя;
- порт назначения ;
- описание груза и его упаковки;
- масса груза брутто и нетто;
- наименование фумиганта , температура , при которой осуществлялась обработка груза , и другие характеристики обработки.

Гигиенический сертификат (сертификат анализов) (certificateofanalysis) требуется на товары, которые могут нанести вред здоровью человека. Конкретный перечень таких товаров в различных страна может быть разным , однако существуют определенные виды товаров , на которые такой сертификат требуется в обязательном порядке. В соответствии с российским законодательством перечень товаров , для осуществления доставки которых необходим гигиенический сертификат и сертификаты различных анализов (химических, микробиологических , физико – химических и т.п.) , включает в себя следующие товары:

- пищевое сырье , продукты питания, пищевые добавки, консерванты, материалы и изделия из них , контактирующие с пищевыми продуктами;
- товары для детей : игры и игрушки ,одежда , в том числе постельное белье, книги и учебные пособия , мебель , коляски, ранцы; искусственные, полимерные и синтетические материалы, вещества для изготовления товаров детского ассортимента;
- материалы , оборудование , вещества ,применяемые в практике хозяйственно – питьевого водоснабжения ;
- парфюмерно- косметические средства;
- химическая и нефтехимическая продукция производственного назначения, товары бытовой химии , средства химизации сельского хозяйства , в том числе минеральные удобрения;
- полимерные и синтетические материалы , предназначенные для применения в строительстве , на транспорте ,изготовления мебели и других предметов домашнего обихода; химические волокна , нити; текстильные , швейные и трикотажные материалы , содержащие химические волокна и текстильные вспомогательные вещества ; искусственные и синтетические кожи и текстильные материалы для обуви;
- продукция машиностроения и приборостроения производственного и бытового назначения;
- изделия, контактирующие с кожей человек.

Ветеринарный сертификат (veterinarycertificate) оформляется при импорте животных , продуктов и сырья животного происхождения. Ввоз таких товаров производится только через установленные контрольные ветеринарные пункты и при наличии ветеринарных сертификатов. Ветеринарный сертификат должен содержать следующие данные:

- наименование грузоотправителя и грузополучателя;

- количество ГМ , вес груза;
- наименование организации ,выдавшей сертификат ;
- описание груза ;
- условия хранения и перевозки груза.

Сертификат на опасные груза (certificate of dangerous goods) - это свидетельство транспортной организации о том , что ОГ объявлен правильно. Сертификат подтверждает , что :

- содержимое данной отправки полностью и правильно описано точным техническим наименованием ;
- груз упакован с учетом свойств груза таким образом , что является безопасным в обычных условиях переработки и перевозки;
- груз маркирован и упакован в соответствии с требованиями в отношении ОГ.

3.4. Наименование вопроса № 4. Системы сертификации Система управления качеством. Экосертификация.

Понятие и функции экологической сертификации

Экологическая сертификация (экосертификация) – новое направление природоохранительной деятельности в России. Обязательная экологическая сертификация товаров (работ и услуг), на которые законом установлены требования, направленные на обеспечение безопасности жизни, здоровья потребителей и охраны окружающей среды, введена с принятием 7 февраля 1992 г. Закона РФ «О защите прав потребителей»*. Этим Законом Госстандарту России был придан статус головного органа по сертификации товаров (работ и услуг), в функции которого входят установление контроля за соблюдением правовых требований в этой сфере. В мае 1992г. Госстандарт России ввел по всей стране Систему сертификации ГОСТ (ГОСТ Р), определяющую порядок работ по обязательной сертификации, разработанную с использованием опыта зарубежных стран.

Сертификация продукции в соответствии с Законом РФ от 10 июня 1993 г. «О сертификации продукции и услуг» – это деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям. Экологическая сертификация – деятельность по подтверждению соответствия сертифицируемого объекта предъявляемым к нему экологическим требованиям. При этом под экологическими понимаются требования, установленные в законодательных и иных нормативных актах в области природопользования и охраны окружающей среды.

Экологическая сертификация как мера охраны природы и экологических прав граждан имеет сходство с государственной экологической экспертизой, целью которой также является определение соответствия объекта экспертизы экологическим требованиям. Принципиальное различие между этими мерами – в объекте.

С помощью экологической сертификации решается ряд важнейших задач по обеспечению рационального использования природных богатств, охраны окружающей среды и здоровья людей от вредного воздействия экологически потенциально опасной продукции или услуг. Она способствует:

- предупреждению появления на рынке и реализации экологически опасной продукции и услуг и соответственно предупреждению вреда природной среде;
- внедрению экологически безопасных технологических процессов и оборудования;
- производству экологически безопасной продукции на всех стадиях ее жизненного цикла, повышению ее качества и конкурентоспособности;
- созданию условий для организации производств, отвечающих установленным экологическим требованиям;
- совершенствованию управления хозяйственной и иной деятельностью;
- предотвращению ввоза в страну экологически опасных продукции, технологий, отходов, услуг;

- интеграции экономики страны в мировой рынок и выполнению международных обязательств.

Экологическая сертификация служит, таким образом, средством подтверждения экологически значимых показателей качества продукции, заявленных изготовителем; содействия потребителям в компетентном выборе экологически благополучной продукции; контроля безопасности продукции для окружающей среды жизни, здоровья и имущества; защиты потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, исполнителя). Выступая в качестве инструмента защиты экологических и экономических интересов России, экологическая сертификация содействует вхождению России в мировое экономическое пространство, производству конкурентоспособной отечественной продукции, служит средством контроля за ввозом в страну экологически вредной продукции.

Экологическая сертификация проводится в России в виде обязательной и добровольной.

Для усиления государственного контроля за использованием экологически потенциально опасной продукции сертифицируемые товары и услуги, которые входят в перечень, утверждаемый федеральным специально уполномоченным государственным органом в области экологической экспертизы (к их числу относятся и закупаемые за рубежом товары), отнесены Федеральным законом «Об экологической экспертизе» к объектам обязательной государственной экологической экспертизы (ст. 11).

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Тема 1. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Понятие, субъекты и объекты ВЭС.
2. Понятие, субъекты и объекты ВЭД.
3. Этапы формирования ВЭС.
4. Понятие и функции внешнеэкономических связей.
5. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.
6. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. В качестве видов внешнеэкономической деятельности следует назвать:

- а) внешнеторговую деятельность;
- б) сотрудничество в области культуры;
- в) совместное предпринимательство;
- г) сотрудничество в области спорта
- д) инвестиционное сотрудничество.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера:

- а) экспорта товаров и услуг;
- б) импорта товаров и услуг;
- в) производственной кооперации с иностранным партнером;
- г) научно-технической кооперации с зарубежными организациями.
- д) все вышеперечисленные позиции.

В экспорте России в настоящее время преобладают (расположить в порядке убывания):

- а) машины, оборудование и транспортные средства;
- б) руда, черные и цветные металлы и изделия из них;

в) топливо и энергия.

3. Предприятия, характеризующиеся тем, что уставной капитал, предпринимательский риск и прибыль распределяются между партнерами из разных стран в соответствии с уставом – это:

а) совместные предприятия;

б) акционерное участие за рубежом;

в) международное производственно-техническое сотрудничество;

г) международная интеграция.

4. Выбрать классификационную группу внешнеэкономических связей по структурному признаку:

А. экспорт

Б. импорт.

В. финансовые

Г. внешнеэкономическая политика

Д. дипломатия

5. Выбрать вид внешнеэкономических связей, не относящихся к финансовым:

А. франчайзинг

Б. кредитование

В. страхование

Г. обслуживание платежей

Д. депозиты

6. К каким внешнеэкономическим связям относится лизинг?

А. внешнеторговым

Б. финансовым

В. инвестиционным

Г. производственным

Д. экспортным

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

1. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

2. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

3. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 2 (ПЗ-2). Тема 2. Внешнеторговые операции осуществления внешнеэкономических связей (ВЭС) и внешнеэкономической деятельности (ВЭД) – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Понятие внешнеторговых операций их классификация.

2. Виды и формы встречной торговли.

3. Особенности и характер международной торговли услугами.
4. Обмен научно – техническими знаниями.
5. Арендные отношения.
6. Международный туризм.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Комплекс услуг коммерческого характера по подготовке процесса производства и реализации продукции по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов, услуги интеллектуального характера, направленные на оптимизацию инвестиционных проектов на всех этапах их реализации, – это:
 - а) ноу-хау;
 - б) инжиниринг;
 - в) консалтинг;
 - г) мониторинг;
 - д) имиджмейкерство.
2. Продажа фирмой машин и оборудования, технологий, иногда комплектных заводов в обмен на встречные поставки сырья, полуфабрикатов, выпускаемых на поставленном оборудовании, – это:
 - а) бартер;
 - б) сделки встречной закупки;
 - в) лизинг;
 - г) компенсационные сделки («бай-бэк»);
 - д) хайринг;
 - е) рейтинг.
3. Продажа с вывозом за границу экспортированного и не подвергшегося переработке товара – это:
 - а) экспорт;
 - б) транзит;
 - в) реэкспорт;
 - г) реимпорт;
 - д) комиссионная сделка.
4. Реимпортные операции – это:
 - а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;
 - б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;
 - в) оба ответа правильные;
 - г) оба ответа неправильные.
5. Импортные операции – это:
 - а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
 - б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
 - в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергшегося там переработке товара.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию

единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 3 (ПЗ-3). Тема 3. Методы международной торговли – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Методы международной торговли.
2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций,
3. Основные виды и функции торговых посредников.
4. Преимущества и недостатки прямого метода международной торговли.
5. Преимущества и недостатки косвенного метода международной торговли.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Как называется биржа, на которой осуществляется купля-продажа определенных видов товаров:

- а) валютная;
- б) товарная;
- в) фондовая.

2. Выделите основные формы организации международной торговли:

- а) сделки купли-продажи;
- б) ссудные организации;
- в) аукционная торговля;
- г) бартерные сделки;
- д) биржевая торговля.

3. Компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля управления их деятельностью, называется:

- а) товариществом;
- б) холдингом;
- в) концерном;
- г) финансово-промышленной группой.

4. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:

- а) дилерские;
- б) комиссионные;
- в) агентские;
- г) фондовые.

5. Основные обязанности брокера:

- а) поиск продавца или покупателя;
- б) сведение продавца с покупателем;
- в) определение условия контракта;
- г) оформление контракта.

2. Краткое описание проводимого занятия

Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

1. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
2. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
3. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 4 (ПЗ-4). Тема 4. Методы международной торговли – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Институционально-конкурсный метод международной торговли.
2. История развития и формирования современных международных бирж.
3. Организация биржевой торговли.
4. Товарные биржи: понятие, виды, функции.
5. Фондовые биржи и рынок ценных бумаг.
6. Основные вопросы деятельности валютных бирж: понятие, функции, роль.
7. Современное состояние международных торгов на мировом рынке.
8. Аукционы: понятие, роль, основные этапы их проведения.
9. История развития биржевой торговли в России.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:
 - A) одинаковые природно-климатические условия;
 - B) неравномерный уровень развития различных стран мира;
 - C) равномерная обеспеченность ресурсами;
 - D) однотипность социально-экономических отношений.
2. Основным признаком экспорта товара является:
 - A) расчеты в валюте;
 - B) таможенное оформление;
 - C) заключение контракта;
 - D) пересечение границы.
3. На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:
 - A) индивидуальными свойствами;
 - B) уникальными свойствами;
 - C) стандартизированными;
 - D) различными свойствами.
4. Документ, не являющийся основным при осуществлении контроля за проведением импортных операций:
 - A) карточка платежа;
 - B) платежное поручение;
 - C) досье по импортной сделке;
 - D) паспорт импортной сделки.
5. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:
 - A) бартер;
 - B) хайринг;

- С) встречная закупка;
- Д) компенсационная сделка.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 5 (ПЗ-5). Тема 5. Снижение экономических рисков при выборе стратегии поведения фирмы на мировом рынке. Управление рисками во внешнеэкономической деятельности – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия
2. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговое исследование рынка.
3. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.
4. Риски в международной торговле. Дебиторский риск. Производственный риск. Валютный риск. Риск задержки перевода причитающихся сумм. Политический риск.
5. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
6. Страхование внешнеэкономической деятельности: страхование, хеджирование, имущественное и личное страхование.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу – это:
 - а) процесс формирования производственных запасов;
 - б) формирование маркетингового комплекса;
 - в) планирование ВЭД;
 - г) формирование и заключение контракта на экспорт (импорт) продукции.
2. Наиболее динамично развивающаяся статья современной мировой торговли, на долю которой сегодня приходится 40% всего товарооборота – это:
 - а) сельскохозяйственная продукция;
 - б) строительная продукция;
 - в) товары массового спроса;
 - г) машины и оборудование.
3. Предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки – это:
 - а) рекламный ролик;
 - б) письменное уведомление;
 - в) оферта;

г) рекламный проспект.

4. Официально признанный документ, отражающий определенный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к определенным объектам или повторяющимися действиями – это:

- а) контракт международной купли-продажи;
- б) патент;
- в) стандарт;
- г) изобретение.

5. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:

- а) дилерские;
- б) комиссионные;
- в) агентские;
- г) фондовые.

2. Краткое описание проводимого занятия

- 1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
- 2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
- 3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
- 4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
- 5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
- 6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

- 1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
- 2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 6 (ПЗ-6). Тема 6. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

- 1. Уровни и организационные основы регулирования внешнеторговых бизнес-операций.
- 2. Этапы развития регулирования ВЭД.
- 3. Понятие, цели государственного регулирования ВЭД в России.
- 4. Задачи, принципы государственного регулирования ВЭД в России.
- 5. Органы, регулирующие ВЭД в России

Типовые тесты (для контроля знаний)

- 1. Новая форма государственного регулирования экспорта в России – это регистрация контрактов.
- Б. Регистрация организации-экспортера не подтверждается сертификатом.
- В. Не являться основанием для отказа в регистрации организации-экспортера неверное указание реквизитов спецэкспортера.
- Г. Предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, не вправе без лицензий экспортировать продукцию собственного производства.
- Д. Продукция, импортируемая для собственных нужд предприятиями с иностранными инвестициями, не предполагает использование собственных финансовых ресурсов.
- 2. Налоговой базой для исчисления НДС является:

- А) сумма таможенной стоимости, подлежащей уплате таможенной пошлины, подлежащей уплате акцизов
Б) сумма таможенных сборов и таможенной стоимости
В) таможенная стоимость товаров
Г) сумма таможенных сборов, таможенной стоимости, подлежащей уплате таможенной пошлины, подлежащей уплате акцизов
3. Ставки акцизов не могут быть:
- А) адвалорными
Б) специфическими
В) комбинированными
Г) специальными
4. Обязательным платежом в федеральный бюджет, взимаемым таможенными органами России при перемещении товара через таможенную границу в целях таможенно-тарифного регулирования ВЭД являются:
- А) таможенные пошлины
Б) таможенные сборы
В) акцизы
Г) НДС
5. Для защиты внутреннего рынка от ввозимых товаров по более низким ценам, чем на внутреннем рынке страны производителя применяются:
- А) сезонные пошлины
Б) компенсационные пошлины
В) антидемпинговые пошлины
Г) специальные пошлины
6. К налогам «на недостатки» относят:
- А) НДС, акцизы
Б) акцизы
В) НДС
Г) ЕСН

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 7 (ПЗ-7). Тема 7. Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Международные акты.
2. Деловые обычаи.

3. Судебная практика.
4. Внутреннее законодательство.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Уровни внешнеторговых связей:
 - а) государственный;
 - б) ведомственный;
 - в) гражданско-правовой;
 - г) хозяйственный;
 - д) все ответы правильные.
2. Основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке в установленные сроки покупателю-импортеру товара согласованного количества и качества и обязательства покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары – это:
 - а) оферта;
 - б) таможенная декларация;
 - в) контракт международной купли-продажи;
 - г) лицензионное соглашение.
3. Набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу – это:
 - а) процесс формирования производственных запасов;
 - б) формирование маркетингового комплекса;
 - в) планирование ВЭД;
 - г) формирование и заключение контракта на экспорт (импорт) продукции.
4. Наиболее динамично развивающаяся статья современной мировой торговли, на долю которой сегодня приходится 40% всего товарооборота – это:
 - а) сельскохозяйственная продукция;
 - б) строительная продукция;
 - в) товары массового спроса;
 - г) машины и оборудование.
5. Предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки – это:
 - а) рекламный ролик;
 - б) письменное уведомление;
 - в) оферта;
 - г) рекламный проспект.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 8 (ПЗ-8). Тема 8 Система мер государственного регулирования ВЭД в России – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.
2. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.
3. Меры государственной поддержки экспорта.
4. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона.
5. Объединения, содействующие развитию ВЭД (Торгово-промышленная палата и др.).

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Официально признанный документ, отражающий определенный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к определенным объектам или повторяющимся действиями – это:
 - а) контракт международной купли-продажи;
 - б) патент;
 - в) стандарт;
 - г) изобретение.
2. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:
 - а) дилерские;
 - б) комиссионные;
 - в) агентские;
 - г) фондовые.
3. Основные обязанности брокера:
 - а) поиск продавца или покупателя;
 - б) сведение продавца с покупателем;
 - в) определение условия контракта;
 - г) оформление контракта.
4. Комплекс правил и ограничений, в рамках которого принимается решение об уровне цены – это:
 - а) методика;
 - б) ценовая политика;
 - в) инструкция;
 - г) технический паспорт.
5. К товарообменной торговле относятся:
 - а) встречные закупки;
 - б) бартер;
 - в) экспорт;
 - г) толлинг.
6. Реимпортные операции – это:
 - а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнувшегося там переработке товара;
 - б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнувшегося переработке товара;
 - в) оба ответа правильные;
 - г) оба ответа неправильные.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 9 (ПЗ-9). Тема 9. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Инструменты регулирования внешней торговли: тарифные ограничения.
2. Таможенные пошлины и таможенные сборы.
3. Ввозная и вывозная таможенные пошлины.
4. Виды ставок таможенных пошлин.
5. Сбор за таможенное оформление.
6. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения.
7. Оформление лицензий на экспорт и импорт.
8. Эффективность и масштабы применения нетарифных ограничений.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Из приведенного ниже списка утверждений выделите основную функцию импортного тарифа:

А. Демонополизация рынка.

Б. Защита национального рынка услуг.

В. Защита национальных производителей от иностранной конкуренции с целью повышения их собственной конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Г. Защита капиталовложений совместных предприятий на территории страны пребывания.

Д. Ограничение уровня прямого налогообложения отечественных товаропроизводителей.

2. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к:

А. снижению объема импорта;

Б. снижению объема экспорта;

В. повышению экспорта;

Г. снижению курса национальной валюты.

Д. повышению объема импорта.

3. Минимальные суммы взимания таможенных пошлин установлены в:

А. долларах за штуку;

Б. СДР за штуку;

В. ЭКЮ за штуку;

Г. рублях за штуку;

Д. евро за штуку.

4. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это:

А. комбинированный способ расчета;

Б. расчет в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;

- В. расчет в долларах за физическую единицу продукции;
 - Г. расчет сезонных пошлин;
 - Д. расчет в рублях за физическую единицу продукции.
5. Что из перечисленных ниже можно отнести к СЭЗ?
- А. зона валютного контроля Б. зона иностранных инвестиций
 - В. зона экспортного производства
 - Г. внешнеэкономическая зона
 - Д. зона отечественных инвестиций

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 10 (ПЗ-10). Тема 10. Таможенное регулирование ВЭД в России – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. История развития таможенного дела в России.
2. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.
3. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.
4. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе. Цели, задачи и функции таможенных органов. Организационная структура таможенных органов РФ.
5. Основные международные документы в области таможенного дела.
6. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Сколько в России установлено таможенных режимов?
 - А. 7
 - Б. 12
 - В. 10
 - Г. 11
 - Д. 15
2. Таможенный склад закрытого типа – это:
 - А. Закрытая площадка для хранения товаров
 - Б. Склад, предназначенный для хранения товаров лишь определенных лиц
 - В. Помещение для хранения товаров одной фирмы
 - Г. Открытая охраняемая площадка для хранения товаров
 - Д. Склад товаров для иностранных фирм
3. Что обозначают базисные условия FCA?

- А. франко-перевозчик
 - Б. стоимость и фрахт
 - В. цена, страховка, фрахт
 - Г. доставлено до границы
 - Д. доставлено без оплаты пошлины.
4. Что такое «Удобный флаг»?
- А. Зона свободной торговли
 - Б. Разновидность налоговой гавани
 - В. Льготный режим по налогообложению для судовладельцев- нерезидентов
 - Г. Инструмент для передачи информации судам
 - Д. Инструмент, используемый для защиты коммерческой тайны
5. Что обозначает термин CIF?
- А. С завода
 - Б. Цена, страхование, фрахт
 - В. С судна
 - Г. Стоимость и фрахт
 - Д. Свободно у перевозчика
- 6 Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:
- А) максимизации прибыли;
 - В) роста конкурентоспособности;
 - С) устойчивости;
 - Д) повышения рентабельности.

2. Краткое описание проводимого занятия

- 1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
- 2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
- 3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
- 4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
- 5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
- 6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

- 1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
- 2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 11 (ПЗ-11). Тема 11. Назначение и виды таможенных режимов.

Формы декларирования – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

- 1. Виды таможенных режимов.
- 2. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности. Формы таможенного контроля.
- 3. Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования.
- 4. Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля.
- 5. Виды таможенных режимов.
- 6. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.

7. Формы декларирования.

8. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РК без взимания таможенных пошлин:

- A) реэкспорт;
- B) свободная таможенная зона;
- C) реимпорт;
- D) транзит.

2. Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

- A) вычитания стоимости;
- B) резервный;
- C) умножения стоимости;
- D) сложения стоимости.

3. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

- A) экспорта;
- B) сумм уплаты пошлин;
- C) курса национальной валюты;
- D) объемов импорта.

4. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

- A) смешанный;
- B) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- C) расчетный;
- D) в денежных величинах за физическую единицу товара.

5. При ввозе товаров таможенное оформление завершается в регионе деятельности таможенного органа РК, где находится:

- A) получатель;
- B) отправитель;
- C) торгово-промышленная палата;
- D) место пересечения таможенной границы.

6. В целях минимизации транспортных расходов таможенное оформление может происходить в местах нахождения:

- A) таможенного органа;
- B) предприятия, участника ВЭД;
- C) таможенной границы;
- D) транспортного предприятия.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной

работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 12 (ПЗ-12). Тема 12. Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Трансформация системы корпоративных ценностей предприятия во внешнеэкономической среде.
2. Типы корпоративных культур.
3. Особенности управленческой культуры в разных странах.
3. Модели корпоративного управления.
4. Кодексы корпоративного управления.
5. Корпоративная социальная ответственность.
6. Уровни корпоративной социальной ответственности.
7. Принципы глобального договора ООН.
8. Стандарты отчетности по корпоративной социальной ответственности.
9. Деловая репутация фирмы во внешнеэкономической среде.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Международные экономические отношения включают:
 - а) систему международных расчетов;
 - б) национальные рынки стран;
 - в) международную торговлю товарами и услугами;
 - г) международное движение рабочей силы;
 - д) международное движение капиталов;
 - е) международные валютные и финансово – кредитные отношения;
 - ж) международные экономические организации и сотрудничество в решении глобальных проблем человечества;
 - з) международное разделение труда;
 - и) международную экономическую интеграцию.
2. *Показатель экспортной квоты свидетельствует:*
 - а) об уровне кооперации производства;
 - б) о степени ориентации отдельных отраслей национальной экономики на внешние рынки;
 - в) о характере внешнеэкономических связей страны;
 - г) об уровне отраслевой международной специализации.
3. *Увеличение экспортной квоты отражает:*
 - а) процесс интенсификации международных экономических связей;
 - б) повышение уровня конкурентоспособности международно-специализированной продукции;
 - в) повышение производительности труда;
 - г) повышение уровня заработной платы рабочей силы;
 - д) благоприятную конъюнктуру мировых товарных рынков.
4. *Отметить основные типы рынков по характеру и степени свободы конкуренции:*
 - а) рынок совершенной (чистой) конкуренции;
 - б) рынок частичной конкуренции;
 - в) рынок ограниченной монополии;
 - г) рынок монополистической конкуренции;
 - д) рынок олигополистической конкуренции;
 - е) рынок частичной олигополии.
5. *Конъюнктура - это:*
 - а) наука, изучающая явления экономической жизни;

- б) конкретный процесс циклического воспроизводства, который находит свое проявление в динамике промышленного производства и капиталовложений, в колебаниях цен и учетного процента, в изменениях внутренней и внешней торговли и других экономических показателей;
- в) совокупность условий и факторов, определяющих развитие мировой экономики, экономическое положение одной отдельно взятой страны, развитие какой-либо сферы производства;
- г) соотношение спроса и предложения;
- д) совокупность факторов производства.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 13 (ПЗ-13). Тема 13 Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Задачи транспортной службы предприятия во внешнеторговой деятельности.
2. Международная перевозка. Собственный транспорт. Перевозчики третьей стороны.
3. Выбор вида транспорта. Выбор оптимального маршрута и способа доставки.
4. Выбор партнеров. Формы посредничества. Выбор таможенных брокеров или собственного лицензирования.
5. Выбор склада. Выбор складского и упаковочного оборудования.
6. Выбор страховой компании. Международный транзитный тариф. Линейные тарифы. Авиатарифы.
7. Транспортная и товаросопроводительная документация.
8. Стадии доставки груза.
9. Перспективы развития транспортной логистики.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Продажа товаров, предусматривающая их вывоз за границу, - это:
 - а) экспорт;
 - б) импорт;
 - в) реэкспорт;
 - г) реимпорт;
2. Разность стоимостных объемов экспорта и импорта – это:
 - а) торговое сальдо;
 - б) торговый оборот;
 - в) внешнеторговый баланс;

- г) мировой спрос.
- 3. Баланс спроса и предложения на мировом рынке достигается при помощи:
 - а) международной торговли;
 - б) рыночных механизмов регулирования;
 - в) международного торгового права;
 - г) соотношения экспорта и импорта;
 - д) регулирования цены.
- 4. Главная форма борьбы за рынки базовых товаров:
 - а) ценовая конкуренция;
 - б) неценовая конкуренция.
- 5. Государственные денежные сборы, взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимого через границу страны, – это:
 - а) экспортные тарифы;
 - б) налоги на добавленную стоимость;
 - в) таможенные пошлины;
 - г) адвалорные пошлины.
- 6. Перечислить основные инструменты внешнеторгового регулирования:
 - а) таможенные тарифы;
 - б) протекционизм;
 - в) нетарифные методы регулирования;
 - г) реэкспорт;
 - д) меры по стимулированию экспорта.

2. Краткое описание проводимого занятия

- 1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
- 2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
- 3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
- 4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
- 5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
- 6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

- 1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
- 2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 14 (ПЗ-14). Тема 14. Организация выхода фирмы на внешний рынок, разработка экономически безопасной стратегии поведения – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

- 1. Выбор зарубежного партнера.
- 2. Классификация зарубежных фирм.
- 3. Показатели деятельности зарубежных фирм
- 4. Показатели, характеризующие фирму. Абсолютные показатели. Относительные показатели. Относительные показатели эффективности.
- 5. Показатели финансового положения фирмы.

Типовые тесты (для контроля знаний)

- 1. Конкурентоспособность предприятия основана на:
 - А) методах экономической деятельности;

- В) конкурентоспособности товаров;
 - С) рекламном имидже;
 - Д) технологии производства продукции.
- 2 Фактор, оказывающий определяющее воздействие на степень конкуренции на зарубежных рынках:
- А) качество товаров;
 - В) насыщенность товарами;
 - С) монополизм;
 - Д) торговые барьеры.
3. Метод, неиспользуемый при оценке конкурентоспособности предприятия:
- А) по сравнительным преимуществам;
 - В) по теории равновесия фирмы и отрасли;
 - С) матричный;
 - Д) маржинальный.
4. Для предприятия наибольшую трудность при работе с зарубежными рынками представляет изменение:
- А) товарного рынка;
 - В) технологии производства;
 - С) характеристик товара;
 - Д) товарного ассортимента.
5. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле - это:
- а) форс-мажор;
 - б) ноу-хау;
 - в) демпинг;
 - г) арбитраж.

2. Краткое описание проводимого занятия

- 1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
- 2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
- 3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
- 4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
- 5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
- 6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

- 1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
- 2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 15 (ПЗ-15). Тема 15. Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракте – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

- 1. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).
- 2. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.
- 3. Принципы международных коммерческих договоров.

4. Деловые обычаи. «Международные правила по толкованию торговых терминов» – ИНКОТЕРМС (в 1936 г.) действуют в редакции 2000 г.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

1. Изучить источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.

2. Ознакомиться с правовыми аспектами международного коммерческого договора (контракта).

3. Знать «Международные правила по толкованию торговых терминов» – ИНКОТЕРМС-2000.

4. Знать принципы международных коммерческих договоров.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Место подписания контракта влияет на:
 - A) содержательную сторону контракта;
 - B) количество сторон, участвующих в сделке;
 - C) структуру оформления контракта;
 - D) применяемое право страны при рассмотрении спора.
2. К дополнительным условиям контракта относится:
 - A) качество товара;
 - B) условия платежа;
 - C) количество и сроки поставки;
 - D) наименование сделки.
3. Вид цены контракта, не подлежащей изменению:
 - A) публикуемая;
 - B) скользящая;
 - C) подвижная;
 - D) твердая.
4. При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:
 - A) преysкурaнтные;
 - B) расчетные;
 - C) плановые;
 - D) биржевые.
5. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:
 - A) конвертируемости;
 - B) повышению;
 - C) неизменности;
 - D) снижению.
6. Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:
 - A) валютного счета;
 - B) сроков платежа;
 - C) валютной оговорки;
 - D) верный ответ B) и C).
7. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта с учетом издержек производства:
 - A) периодически твердая;
 - B) подвижная;
 - C) скользящая;
 - D) фиксированная.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 16 (ПЗ-17). Тема 16. Валютное регулирование ВЭД – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Понятие и нормативно-правовая база валютного регулирования в РФ. Принципы осуществления валютных операций.

2. Организация международных расчетов.

3. Формы международных расчетов.

4. Порядок осуществления и основные документы валютного контроля в РФ.

5. Разрешение на проведение отдельных видов валютных операций.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Инструмент, не применяемый в качестве средства страхования при неблагоприятных колебаниях валютных курсов:

А) валютные опционы;

В) форвардные контракты;

С) товарные кредиты;

Д) валютные кредиты.

2. Иностранным инвестором может быть:

а) иностранный гражданин;

б) иностранное государство;

в) международная организация;

г) верно а, б, в;

д) верно а, б.

3. Валютная выручка, поступившая на текущий счет предприятия в рублевом эквиваленте – это:

а) прибыль предприятия-экспортера;

б) экспортный доход;

в) инвестиционный доход;

г) курсовая разница.

4. Самая простая, самая дешевая, но и самая рискованная для продавца форма расчетов – это:

а) передача средств «их рук в руки»;

б) компенсационная;

в) платеж на открытый счет ;

г) аванс.

5. Финансовая коммерческая операция на представление одной стороной стороне в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, приборов, цехов, заводов и пр.) на основе соответствующего договора – это:

а) форма кредита;

- б) аренда;
- в) лизинг;
- г) способ купли-продажи.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 17 (ПЗ-18). Тема 17. Сертификация продукции при осуществлении международных бизнес-операций – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Качество как понятие.
2. Роль качества во внешнеэкономической деятельности.
3. Показатели качества, группы и подгруппы.
4. Международная практика сертификации продукции.
5. Порядок оформления и виды сертификатов.
6. Системы сертификации
7. Система управления качеством.
8. Экосертификация
9. Главные направления повышения качества выпускаемой продукции. Экологичность продукции. Эргономичность. Экономичность. Надежность.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Источники информации, позволяющих получить сведения о производимых фирмой изделиях и их технических характеристиках:
 - А) каталоги;
 - В) фирменные справочники;
 - С) публикации;
 - Д) проспекты.
2. Какие оговорки по качеству не используются во внешнеторговых контрактах:
 - А) соответствие описанию;
 - В) соответствие национальному стандарту;
 - С) высший сорт;
 - Д) соответствие мировым стандартам.
3. Системный и независимый анализ, проводимый в целях установления соответствия определяющих качество видов деятельности и связанных с ним результатов поставленным задачам:
 - А) контролинг;
 - В) идентификация продукции;

С) сортировка;

Д) аудит.

4. Для определения качества товаров, изготавливаемых на основе индивидуальных заказов, применяется метод проверки «по ...»:

А) спецификации;

В) образцу;

С) техническим условиям;

Д) предварительному осмотру.

5. Для предприятия наибольшую трудность при работе с зарубежными рынками представляет изменение:

А) товарного рынка;

В) технологии производства;

С) характеристик товара;

Д) товарного ассортимента.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.