

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

сборник учебно-методических материалов

Направление подготовки 38.03.06 - торговое дело

Благовещенск, 2017

*Печатается по решению
редакционно-издательского Совета
экономического факультета
Амурского государственного университета*

Составитель: Бабкина Н.А.,

Организация и техника внешнеторговых операций: Сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 38.03.06 – «Торговое дело». – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. -75 с.

© Амурский государственный университет, 2017
© Кафедра экономической безопасности и экспертизы, 2017
© Бабкина Н.А., составление

1. КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ЛЕКЦИОННОГО МАТЕРИАЛА

Лекция – одна из базовых форм обучения обучающихся. Углубляясь в значение термина, можно сказать, что лекцией следует называть такой способ изложения информации, который имеет стройную логическую структуру, выстроен с позиций системности, а также глубоко и ясно раскрывает предмет.

В зависимости от задач, назначения и стиля проведения различают несколько основных видов лекций: вводная, информационная, обзорная, проблемная, визуализационная, бинарная, конференция, консультация. Лекция, особенно проблемного характера, дополняет учебники и учебные пособия. Она оказывает существенное эмоциональное влияние на обучающихся, будит мысль, формирует интерес и желание глубоко разобраться в освещаемых лектором проблемах.

Тема 1. Теоретические и методологические аспекты международной торговой практики

Цель: формирования знаний о теоретических и методологических аспектах международной торговой практики

Создание в России рыночной экономики предполагает ее открытость интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия, фирмы, кооперативы и их союзы, независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок. Только в этом случае удастся обеспечить их реальное вхождение в международные экономические процессы.

На основе внешнеэкономических связей осуществляется международное разделение труда, позволяющее добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Выгодным с экономической точки зрения считается международный обмен товарами только в том случае, если благодаря ввозу товаров удастся экономить на их производстве и получать прибыль.

В случае правильного формирования структуры экспорта и импорта международный обмен товарами может быть выгоден многим странам. Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта, так как покупку товаров по импорту можно осуществлять либо при наличии иностранной валюты, либо конкурентоспособного товара.

Активная экспортная деятельность российских компаний стимулировала промышленный рост, в первую очередь, в топливно-энергетической отрасли, черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Развитие внешнеторгового оборота России в начале 21 века характеризуются в основном повышательными тенденциями – благоприятная конъюнктура на мировом рынке важнейших товаров российского сырьевого экспорта, повышение внутреннего платежного спроса, рост инвестиций и реальных доходов населения продолжали оказывать влияние на увеличение внешнеторгового оборота.

Для внешнеторговых операций важное значение имеют обычаи делового оборота.

Обычаи делового оборота – это международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, если участники последнего договорились о таком регулировании.

В 1980г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах международной купли продажи, известная под названием Венской конвенции. В отличие от Гражданского кодекса или законов о торговле, которые рассчитаны на торговлю внутри страны, торговое право ООН разработано для трансграничных сделок.

Торговое право ООН предоставляет продавцу следующие преимущества:

1. После наступления согласованного срока поставки экспортер может устранить недостатки, предвосхищая претензии покупателя.

2. Местом реализации положений торгового права является место нахождения экспортера. Следовательно, в это место должна поступать оплата за товар. Экспортер при возбуждении возможного иска к покупателю по поводу оплаты может обратиться в суд своей страны.

3. Покупатель должен сделать все, чтобы оплата поступила к продавцу до наступления договорного срока.

4. Экспортер может обратиться за правовой помощью до наступления срока, если ясно, что получатель товара не готов выполнить свои обязательства.

5. Покупатель может поставить вопрос о расторжении договора, если существенно нарушены условия поставки. Покупатель должен согласиться с товаром, не соответствующим условиям договора, если не превышен так называемый «существенный порог». На практике, следовательно, покупатель, отмечая мелкие недочеты, все же не может рассчитывать на их успешное устранение.

Преимущества для покупателя следующие:

1. Торговое право ООН исходит из гарантийной ответственности продавца, не зависящей от обеих сторон договора. Это может повлечь обязанность экспортера возмещать обнаруженный ущерб.

2. Продажная цена должна оплачиваться лишь тогда, когда покупатель получил товар в свое распоряжение.

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи, а также создания единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, позволяющего устранить существенные расхождения в национальном законодательстве. В Венской конвенции не содержатся требования об обязательном применении письменной формы договора. Все государства, подписавшие конвенцию могут заявить о неприменимости к ним данной формы конвенции, поскольку их национальное законодательство требует, чтобы заключение договора купли-продажи, его изменение, прекращение, оферта, акцепт фиксировались в письменной форме.

В сентябре 1991г. СССР присоединился к Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров СССР, а затем и Россия, как правопреемница СССР, предписывает обязательную письменную форму внешнеэкономического контракта, что предусмотрено в п. 3 ст. 162 Гражданского Кодекса РФ.

Статья 9 данной Конвенции предусматривает следующее:

- стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях;

- при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

ВЭД – международные, хозяйственные, торговые и политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперирование, оказание услуг и совместное предпринимательство.

К основным формам внешнеэкономических связей относятся:

1. Торговля (купля-продажа товаров)
2. Совместное предпринимательство
3. Оказание услуг (международная перевозка грузов, страховка, биржевые и банковские услуги)
4. Научно-техническое и экономическое сотрудничество

Факторы развития ВЭД:

1. Неравномерность экономического развития стран мира
2. Различие в людских, сырьевых и финансовых ресурсах
3. Характер политических отношений

4. Различный уровень научно-технического развития

5. Особенности географического положения, природные и климатические условия

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.

Субъектами внешнеторговых операций являются предприятия, фирмы, организации, которые получили от государства право выхода на внешний рынок.

Объектами внешнеторговых операций выступают материальные процессы, которые проявляют себя в процессе обмена товарами, услугами, результатами производственного и научно-технического сотрудничества. Внешнеторговые операции бывают весьма разнообразны по содержанию.

Внешнеэкономический комплекс состоит из 2 основных частей:

1. Фирмы, предприятия, чья деятельность направлена на производство экспортной продукции

2. Фирмы, предприятия, занятые поставками товаров зарубежным потребителям

Основным содержанием коммерческой стороны ВЭД является проведение **внешнеторговых операций**. Оно обеспечивается применением определенной технологии, присущей данному виду деятельности, которая предполагает использование специальных форм, методов, средств, технических приемов, существенно отличающихся от применяемых в других сферах экономики.

Внешнеторговая операция — это комплекс (совокупность) действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки. В указанный комплекс могут входить изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений и запросов, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов (международных коммерческих договоров). Осуществление сложных операций нередко сопряжено с несколькими сделками. В других случаях реализация одной сделки сопровождается несколькими операциями.

Внешнеторговые операции (ВТО) можно классифицировать по ряду критериев.

По способу выхода на внешний рынок различают:

- ВТО при прямых связях между иностранными партнерами, когда партнеры самостоятельно находят друг друга;

- ВТО с использованием услуг посредников, когда для поиска друг друга зарубежные фирмы привлекают посредников;

- ВТО с использованием международных товарных бирж, аукционов, торгов, когда последние служат местом заключения внешнеэкономических сделок.

В зависимости от предмета внешнеэкономической сделки:

- ВТО по купле-продаже товаров в материальной форме - сырьевых и продовольственных товаров, готовых изделий, машинотехнической продукции;

- ВТО по купле-продаже услуг (международные лизинг, инжиниринг, туризм, страхование, перевозки и др.);

- ВТО по купле-продаже результатов творческой деятельности — патентных и ноу-хау лицензий, торговой марки и т.д.;

- ВТО в рамках производственно-технического сотрудничества.

В зависимости от формы внешнеэкономической деятельности:

- ВТО по купле-продаже товаров и услуг;

- ВТО в сфере международного инвестиционного сотрудничества;

- ВТО в сфере международной производственной кооперации (в рамках совместных предприятий и производств, подрядной кооперации);

- ВТО в сфере международного научно-технического сотрудничества (по продаже патентов и лицензий, оказанию консультационных и инжиниринговых услуг, совместному строительству объектов, обучению специалистов и др.);

- ВТО в сфере финансовых и валютно-кредитных отношений по проведению международных расчетов, предоставлению кредитов и займов.

По роли в осуществлении внешнеэкономических сделок:

- основные ВТО, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций - контрагентами из различных стран. В их число входит коммерческий экспорт и импорт товаров и услуг, технологий, международный лизинг;

- обеспечивающие, связанные с продвижением товаров, услуг, технологий от продавца к покупателю: международное страхование, экспедирование; перевозки, расчеты и др.

Основные этапы внешнеторговых операций и их содержание.

Любая ВЭО проходит три этапа: подготовка к заключению сделки (контракта);

заключение (подписание) сделки (контракта); исполнение сделки (контракта).

Первый этап — подготовка к заключению внешнеэкономической сделки включает в себя такие процедуры, как:

1) комплексное исследование рынка;

2) рекламная кампания, предполагающая;

3) установление контактов с потенциальным контрагентом за рубежом путем рассылки оферт (запросов); подтверждения заказа; посылки коммерческого письма с предложением вступить в переговоры по поводу заключения сделки; направления проформы сделки.

Второй этап - заключение сделки - включает в себя следующие процедуры:

- проведение предварительных переговоров (путем переписки, личных контактов);

- выбор способа подписания контракта;

- акцепт покупателем твердой оферты;

- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;

- выбор формы контракта купли-продажи (письменный, устный, смешанный);

- выбор вида контракта (разовый, с периодической поставкой) и формы оплаты (денежной, товарной, смешанной);

- окончательная доработка текста контракта;

- подписание контракта.

Третий этап - исполнение внешнеэкономической сделки - включает в себя следующие процедуры:

1) обеспечение производства товара на экспорт;

Техника ВТО включает в себя оформление следующих документов:

• поручения на покупку сырья, материалов, комплектующих для изготовления товара;

• инструкции по изготовлению товара и упаковке;

• извещения о готовности товара к отгрузке;

• инструкции по отправке;

• разрешения покупателя на поставку;

• технической документации;

• гарантийных обязательств;

• упаковочного листа;

• разрешения на отгрузку;

2) подготовку товара к отгрузке.

3) проведение платежно-расчетных операций. Необходимо оформление следующих документов:

• извещения об открытии товарного аккредитива и о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву;

• простого и переводного векселя;

• платежного поручения;

• банковского перевода;

• инкассового поручения;

- 4) страхование грузов; Необходимо оформление следующих документов:
- страхового полиса;
 - страхового сертификата;
 - страхового объявления;
 - счета страховщика;
- 5) заключение договора на экспедирование грузов; необходимо оформление следующих документов:
- отгрузочного поручения;
 - экспедиторского свидетельства о получении грузов;
 - товаросдаточной квитанции;
 - ордера на выдачу товаров и на обработку грузов;
 - счета экспедитора;
- 6) организацию международной перевозки грузов; необходимо оформление следующих документов:
- накладных (железнодорожных, авиационных, автомобильных);
 - штурманской расписки;
 - морской накладной;
 - дорожной ведомости;
 - расписки в получении грузов;
 - гарантийного письма;
 - фрахта-счета;
 - извещения о прибытии грузов;
- 7) таможенную очистку грузов. Необходимо оформление следующих документов:
- грузовой таможенной декларации;
 - экспортной (импортной) лицензии;
 - валютной лицензии;
 - налоговой и грузовой декларации;
 - свидетельства о происхождении товара;
 - сертификата качества;
 - ветеринарных, санитарных, фитосанитарных и карантинных свидетельств;
 - паспорта экспортной (импортной) сделки.

Вышеперечисленные процедуры и оформляемые документы дают полное представление о структуре и сложности процесса осуществления внешнеэкономических сделок. Процесс организации и техники каждой реальной сделки зависит от способа выхода фирмы на внешний рынок (прямой, через посредников, через международные товарные биржи, аукционы, торги), от предмета сделки (сырье, готовые изделия, услуги).

Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности

Цель: формирования знаний о государственном регулировании внешнеторговой деятельности

Органы государственного и негосударственного регулирования и управления ВЭД

Быстрым воздействием на регулирование ВЭД способствуют Указы Президента и высшими органами являются Совет Федерации и Государственная Дума. На Министерство Экономического Развития и Торговли возложены такие регулирующие функции:

1. Выработка стратегии внешнеэкономической политики и обеспечение ее проведения всеми субъектами ВЭД в соответствии с международными договорами
2. Разработка единой валютной, кредитной и ценовой политики
3. Сотрудничество с различными международными и межправительственными комиссиями по вопросам развития ВЭД
4. Подготовка и заключение внешнеторговых договоров и соглашений с разными странами

5. Координация ВЭД с Министерством Иностранных дел, Центробанком и другими Министерствами, и ведомствами

Важная роль в регулировании ВЭД принадлежит Центробанку, который осуществляет проведение всех валютных операций издает нормативные акты и выдает лицензии коммерческим банкам.

Из негосударственных организаций наибольшее воздействие оказывает Торгово-промышленная палата (ТПП). ТПП осуществляет следующие задачи:

1. Оказывает помощь российским предпринимателям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом.

2. Содействует развитию системы образования и подготовки кадров для осуществления ВЭД

3. Оказывает информационные услуги

4. Оказывает техническую помощь предпринимателям при ведении операций на внешнем рынке

5. Содействует урегулированию споров между предпринимателями

Известны следующие основные международные организации:

1. Международная ТПП

2. Международная организация труда

3. Международный валютный фонд

4. Международный банк реконструкций и развития

Административные методы регулирования ВЭД

1. Международные торговые договора. Они определяют общие пути развития экономических отношений между государствами, устанавливают торгово-экономические и политические режимы взаимодействия, предусматривают условия взаимных расчетов и сроки сотрудничества

2. Таможенные формальности

3. Фонд контингентирования и лицензирования. Контингентирование экспорта и импорта - количественные или стоимостные ограничения, вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам в странах и в группах стран. Лицензирование – система письменных разрешений, выдаваемых государственными органами на экспорт и импорт товара.

4. Антидемпинговая процедура – представляет собой судебные и административные разбирательства, претензии, которые предъявляют национальные предприниматели против иностранных поставщиков, обвиняя их в продаже их товаров по заниженным ценам.

5. Ценовые преференции – их устанавливают в законодательном порядке некоторые страны путем определения минимальной разницы в ценах, по которым товары и услуги импортера должны быть ниже цен национальных производителей.

6. Технические процедуры. Они устанавливаются в законодательном порядке государственными организациями и представляют собой комплекс мероприятий по проверке соответствия импортируемой продукции требованиям международных и национальных стандартов.

7. Импортные процедуры – они представляют собой правила проведения импортных операций при государственных закупках.

8. Оперативное регулирование ВЭД. Органы государственного регулирования могут приостановить поставки недоброкачественной продукции и невыполнения обязательств по поставкам.

Методы стимулирования экспортного производства.

1. Прямое финансирование экспортеров. Осуществляется в виде доплат предприятиям дотаций из бюджета для устранения разницы между экспортными ценами и себестоимостью продукции для получения прибыли. Государство выделяет до 30% средств, необходимых для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с целью продвижения товаров на внешний рынок.

2. Косвенное финансирование экспортеров. Производится через сеть коммерческих банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам.

3. Снижение налогов с экспортеров.

4. Кредитование экспортера:

4.1. Внутреннее осуществляется через государственные банки путем предоставления кредитов

4.2. Внешнее – финансовые кредиты для поставщиков экспортной продукции

5. Страхование экспорта. Осуществляется государством, помогающим за счет бюджетных средств перекрывать часть рисков при крупных капиталовложениях в экспортное производство.

Кодекс Торгового Мореплавания (КТМ)

КТМ регулирует отношения, возникающие из торгового мореплавания. Под торговым мореплаванием понимается деятельность, связанная с использованием судов для:

1. Перевозки грузов

2. Промысла водных ресурсов

3. Лоцманская и ледокольная проводка

4. Поисковые и буксирные операции

5. Защита и охрана морской среды

6. Учебных, научно-исследовательских и других целей

Тема 3. Организационные формы международной торговли

Цель: формирования знаний об организационных формах международной торговли

Основные формы организации международной торговли представлены импортом и экспортом товаров.

По назначению товаров и их происхождению выделяют следующие виды экспорта:

1. Вывоз товара, который был произведен или переработан в определенной стране.

2. Вывоз сырья/полуфабрикатов с целью дальнейшей переработки в другой стране под контролем таможни и с дальнейшим возвратом.

3. Вывоз товара, который уже был ввезен из иностранного государства, в т.ч. товары, участвовавшие в продаже на международном аукционе, товарной бирже и т.п. Вывоз товара по представленной схеме называется реэкспортом

4. Вывоз в иностранное государство национальных товаров на короткий срок с дальнейшим возвратом, например, участие в выставках, ярмарках и т.п., а также вывоз уже ввезенных зарубежных товаров, например, участие в аукционах, в выставках и т.п.

5. Вывоз товаров в рамках транснациональной корпорации (ТНК) и в системе прямо производственных связей.

По назначению товаров и их происхождению выделяют следующие виды импорта:

1. Ввоз из-за рубежа товара или определенных технологий для их дальнейшей реализации на национальном рынке страны-импортера и получение возмездного оказания производственных или потребительских услуг от страны-контрагента.

2. Ввоз из зарубежного государства отечественных товаров, которые были туда ввезены. Такой ввоз называется реимпорт.

3. Ввоз сырья/узлов/полуфабрикатов/деталей с целью дальнейшей переработки и затем обратный вывоз за рубеж.

4. Ввоз товаров на определенное время для участия в выставках, ярмарках, аукционах и т.п.

5. Ввоз товаров в рамках ТНК и в системе прямо производственных связей.

Современные формы организации международной торговли

В связи с постоянным развитием торговли между государствами существуют разнообразные формы организации международной торговли.

Классической торговой операцией является оплата покупателем денежными средствами приобретенного товара, но применяют и более современные формы организации международной торговли такие, как:

1) Международный лизинг. Распространен в середине XX века и представляет собой способ купли-продажи производственного оборудования. Лизингом называют аренду на длительный срок производственных станков, оборудования, транспортных средств и т.п.

Суть сделки лизинга: лизинговая фирма является арендодателем и на срок действия договора лизинга является собственником сданного в аренду оборудования. В качестве лизингодателя может выступить, как специализированная компания, так и коммерческая организация или представитель банковской системы. При истечении срока договора лизинга арендатор имеет право выкупить оборудование, вернуть его лизингодателю или продлить срок аренды.

То есть неиспользованное оборудование арендодателем с помощью лизинга дает возможность получать с него определенную прибыль, а арендатору – начать вести бизнес с меньшим вложением денежных средств. Лизинг помогает перестраивать производство и дает возможность приобрести современное оборудование импортного производства без огромных трат в валюте другого государства. Часто расчетом служит экспортируемая продукция, которая производится на лизинговом оборудовании.

В условиях международной торговли арендодатель и арендатор являются субъектами разных стран. Лизинговая фирма одного государства покупает оборудование у производителя своей же страны, а в аренду предоставляет арендатору иностранного государства.

Можно выделить еще такие виды аренды производственного оборудования, как:

- хайринг – аренда сроком от нескольких месяцев до одного года (среднесрочная);
- рейтинг – аренда сроком от нескольких дней до нескольких месяцев (краткосрочная).

2) Международные торги - распространенная современная форма организации международных торгов. Это когда одна из стран в виде конкурса продает товар другим государствам, выбирая победителя, предложившего самые выгодные условия. Такие международные торги называют тендерами, их проводят в виде конкурсов на поставку оборудования, выполнение строительных работ иностранными компаниями, оказание услуг инжиниринговых организаций, образовательные услуги для персонала фирмы и т.п. Все предложения, которые поступают за время проведения конкурса, проходят сравнительный анализ. Государство, предложившее максимально выгодные условия, подписывает контракт со страной, объявившей конкурс.

3) Биржевая торговля является важной формой организации международных торгов. Эта форма торгов ведется на товарных биржах, где государства заключают крупные сделки по оптовой купле-продаже товаров. При идеальном подходе биржевая торговля должна призывать к установлению справедливых цен, к формированию международных обменных курсов, к увеличению капитализации фирм. Существуют интервенции, которые проводятся Центробанками (ЦБ) для того, чтобы откорректировать обменные курсы. На биржевую торговлю имеются свои определенные рычаги управления, поэтому в справедливость цен верить едва ли возможно.

4) Лицензионная торговля также является современной формой международной торговли. Этот вид торговли появился, как только научные и технические знания превратились в товар. Одна страна продает другой лицензии на право использования изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, ноу-хау и т.д. Ноу-хау – это производственные или торговые изобретения новаторского характера. Часто международную торговлю именуют торговлей между ноу-хау и лицензионными соглашениями.

5) Международная встречная торговля — это форма торговли между государствами, где вместо денежного расчета применяют поставки товаров страны, являющейся покупателем. Выделим пять форм встречной торговли:

- Чистый бартер – недлительная сделка, представляющая собой обмен товара на другой;
- Свитч - продолжительная сделка, не имеющая денежных расчетов. Со стороны покупателя и продавца участвуют группы товаров, могут привлекаться третьи лица в качестве стороны для урегулирования отношений между экспортером и импортером;

- Бай-бэк – сделка, предусматривающая расчеты денежными средствами, но экспортер берет на себя обязательство произвести закупку товара у импортера, а закупаемые товары производятся самим импортером с применением товаров, который был приобретен у экспортера;

- Клиринговое соглашение – продолжительная сделка, не имеющая денежных расчетов. Со стороны покупателя и продавца участвуют группы товаров без привлечения третьих лиц;

-Офсет. Такая сделка предусматривает расчеты денежными средствами, обязательства, которые не ограничиваются лишь закупкой товара той и другой стороной.

Классификаций международной торговли множество. Увеличивающийся интерес принимает торговля по системе дисплит (displit), основанная на подписании сделок по встречным обязательствам. Эти сделки родом из международной встречной торговли, но в современных условиях нашли широкое применение на национальных рынках или на какой-либо определенной территории. Основа таких сделок - заинтересованность продавца в расширении торговли товарами, услугами, которая заключается в возможности ограничения дефицита денег, образовавшийся при покупке товара и в восполнении его в связи с реализацией товара, услуги. Все просто: «Вы покупаете у меня, а я покупаю у Вас».

6) Международная аукционная торговля. Еще одна из форм организации международной торговли, представляющей собой продажу товаров путем проведения публичных торгов в виде международного аукциона, который устраивается для покупателей разных государств. На такие аукционные торги выставляются товары, обладающие особыми качествами. Исторически сложился определенный перечень товаров, которые продаются с аукционов: антикварные предметы, чай, шерсть, пушнина, табак, скаковые лошади, отдельные виды пряностей, предметы искусства и вещи, представляющие историческую ценность. Например, на Сиднейском аукционе сбывается наибольшая часть, производимой во всем мире, овечьей шерсти, на аукционах Коломбо, Калькутты и в Джакарте - чай, на аукционах Сингапура – каучук, а на Лондонских аукционах Сотбис и Кристи – предметы антиквариата.

7) Международная посылочная торговля. Это новая форма торговли, суть которой состоит в том, что основная компания забирает товары других предприятий, порой созданных с ее участием. Товары в основном бытового характера (посуда, мебель, одежда, обувь, постельное белье и т.д.), опубликованные в специализированных каталогах или интернет-магазинах, которые распространяют по различным государствам. Покупатель имеет возможность выбрать интересующий его товар, оплатить его и получить по почте или на складе. Основными принципами посылочной торговли являются торговля по адресам, персональная работа с покупателями и организованная сеть складов в разных странах.

Компания «Отто» стала основателем такого вида торговли. Их центральный офис располагается в Гамбурге, а филиалы раскиданы по 40 странам мира. В совокупности с филиалами они образуют концерн «Отто» с занятостью 55 тыс. человек. «Отто» постоянно изучает особенности вкусов потребителей стран Европы, Азии и Северной Америки, делая при этом акцент на продажу экологически чистых товаров. Компания занимает лидирующее место в международном посылторге.

Как происходит организация международной торговли услугами

В постиндустриальном периоде организация международной торговли услугами развивается опережающими темпами в сравнении с торговлей товарами. Международный рынок услуг сложился вместе с международным рынком товаров, труда, капитала и охватил собой определенную систему отношений между разными странами, заключающуюся в предоставлении различных услуг.

Можно выделить следующие категории услуг в международной торговле:

а) По возможному участию в международной торговле услугами выделяют:

- Услуги как объект внешнеторговой деятельности (международное кредитование, пассажирские и грузовые перевозки, услуги связи);

- Услуги внутренней торговой деятельности, которые не могут экспортироваться (социальные, инфраструктурные, государственные, персональные).

б) По использования способов доставки услуг выделяют:

- Инвестиционные услуги (банковские, профессиональные, гостиничные);
- Торговые услуги (транспортные услуги и услуги страхования);
- Инвестиционные услуги и торговые услуги (строительные, персональные, рекреационные, информационные, компьютерные, услуги связи и т.д.).

Существует официальная классификация услуг международной торговли, согласно которой услуги делятся по группам:

- Услуги торговли в розницу и оптом, услуги ресторанов и гостиниц, туристических баз и кемпингов;
- Строительные и коммунальные услуги;
- Транспортные услуги, услуги финансового посредничества, услуги связи и хранения;
- Оборонные и социальные услуги;
- Услуги в сфере образования, здравоохранения и общественных работ.

Международная торговля услугами — это структура международных товарных и денежных отношений в сфере купли-продажи услуг, организованной между разными государствами. Всемирная торговая организация (ВТО) регулирует международную торговлю, как товарами и интеллектуальной собственностью, так и услугами. Генеральное соглашение о торговле услугами является основным международным документом и приложением к соглашению о ВТО. С помощью ВТО образовалось регулирование права международной торговли, которое динамично развивает экономику и делает систему международных торговых связей прозрачными, а также создает благоприятные возможности для улучшения положения экономики во многих государствах мира. Соглашение ВТО, являясь основой экономики и права международной торговой деятельности, делает торговлю прозрачной с отсутствием дискриминации, с реальной и честной конкуренцией для менее развитых стран.

В Генеральном соглашении о торговле услугами выделяют следующие способы международных поставок услуг:

1) Трансграничная поставка – оказание услуги из одного государства в другое, т.е. услуга предоставляется физическому или юридическому лицу страны из-за границы. В данном случае это могут быть международные транспортные услуги, услуги посредством почты или телекоммуникаций.

Услуга может быть облачена в экспортируемый товар, например, записана на диск, изображена в инженерных чертежах и т.д.

2) Потребление за рубежом – оказание услуги на территории одного государства потребителю, находящемуся в другом государстве, например, услуга по выполнению ремонтных работ судов одного государства на территории другого, услуги медицинской помощи иностранному гражданину.

3) Коммерческое присутствие – оказание услуг из одного государства за счет коммерческого присутствия на территории другого, т.е. предоставление услуги через представительство зарубежной компании исполнителя. Например, любая услуга банка может быть оказана через филиал банка, находящего в другой стране.

4) Присутствие физических лиц - оказание услуги за счет присутствия физических лиц государства-исполнителя на территории любого другого. Такой способ оказания услуг рассчитан на постоянное передвижение физического лица из одной страны в другую, например, специалист из иностранного государства стабильно дает консультации на территории другого или сотрудник компании может быть командирован для предоставления услуги за рубежом, ТО и оказания ремонта оборудования, купленного в другой стране и т.д.

Для оказания услуги можно использовать сразу несколько способов. Так, услугу консультации можно предоставить лично через представителя компании, а можно через Интернет. Есть государства, которые ограничивают въезд физическим лицам, в этом случае оказать услугу можно посредством телекоммуникации.

Особенности международной торговли услугами

- Производство и потребление услуг происходит одновременно, и этим отличается от производства и потребления товаров. Международная торговля товарами основана на взаимоотношениях торговых посредников и на осуществлении складирования товаров, тогда как основные виды международной торговли услугами основаны на прямом контакте между производителем услуги и их потребителями.

- Международная торговля услугами в большей мере нуждается в наличии на территории другой страны производителей услуг или же нахождение потребителей иностранного государства на территории страны-производителя услуг. Но, оказание услуг, связанных с информационными технологиями, возможно и без выезда в другое государство.

- Международная торговля услугами, несомненно, связана с торговлей товарами и оказывает немаловажное влияние на нее. Необходимо оказывать большое количество услуг для осуществления ввоза товаров в другую страну, например, проведение анализа рынка, транспортные услуги и т.д. Торговля товарами, являющихся продуктами научного прогресса, очень зависима от оказания услуг консультационного, технического и информационного характера. Успешность продажи товаров на внешнем рынке прямо зависит от качества оказываемых услуг при их создании, реализации, техническом обслуживании, гарантийном обеспечении и т.д.

- Международная торговля услугами тесно взаимосвязана с международным движением капитала и рабочей силы, в связи с чем невозможно ее осуществление без оказания транспортных, банковских, информационных и других видов услуг. Происходит усиление и расширение международного рынка услуг за счет развития мирового рынка товара, капитала и рабочей силы.

- Сфера оказания международных услуг является наиболее защищенной государством, чем сфера производства товаров. Как правило, такие услуги, как транспортные, страховые, научные, финансовые, услуги образования и здравоохранения, услуги связи, находятся под тщательным контролем государства, потому что являются его национальной собственностью.

- Существует мнение, что на пути развития международной торговли услугами много препятствий, так как чрезмерное потребление страной иностранных услуг может содержать в себе угрозу ее безопасности и независимости.

- Далеко не все виды услуг можно оказывать на международной арене. Например, услуги бытового и коммунального характера оказываются отечественными производителями. Страны, успешно отличившиеся в той или иной отрасли производства услуг, привлекают иностранных граждан. Так успех страны в здравоохранительной или образовательной сфере привлекает иностранцев для получения качественной медицинской помощи или образования; успех в сфере искусства и культуры увеличивает прибыль за счет гастролей актеров, проката кинофильмов на территории других стран; успех в туристической сфере привлекает иностранных граждан для работы в розничной торговле, в учреждениях культуры, в сфере общественного питания и т.д.

- Но основными в международной торговле услуг, являются услуги, которые связаны с обслуживанием деятельности труда.

Какие различают методы организации международной торговли

В основе международной торговли лежит договор купли-продажи товаров в материальной вещественной форме, согласно которой продавец берет на себя обязанность передать определенный товар в собственность покупателю в оговоренные сроки и на договорных условиях, а покупатель берет на себя обязанность принять товар и выплатить обусловленную договором сумму денежных средств.

Выделяют следующие методы организации международной торговли:

1. Прямой метод. Данный метод рационален для компаний, находящихся на рынке длительный период и имеющих большие объемы продаж.

Достоинства:

а) Происходит снижение издержек в связи с отсутствием вознаграждения в виде комиссии посреднику, соответственно идет повышение рентабельности;

б) Уменьшение рисков, нет зависимости от третьих лиц в сфере торговли, соответственно проще контролировать ход реализации;

с) Через прямые контакты легче получить информацию о сбыте товара.

2. Косвенный метод. Метод работает по системе: производитель товара – посредник – конечный потребитель. Такой метод эффективен для удаления с рынка конкурентов, работающих с одними и теми же посредниками, но на лучших условиях.

Рационально:

- Для более узкоотраслевого рынка и для разовых заказчиков;

- Когда на рынке много сильных конкурентов, и у компании нет своего канала сбыта, она ищет возможности выхода на новые рынки.

Операции, выполняемые посредниками, происходят на основе договора поручения, агентского договора, договора комиссии, консигнации, обычного посреднического соглашения и дистрибьюторского соглашения.

Посредническое соглашение – договор, заключенный между принципалом (продавец, поставщик, заказчик, покупатель, арендодатель) и посредником.

Договор поручения – это, когда поверенный берет на себя обязательство от своего имени, но за счет доверителя совершить определенное действие по купле-продаже. Вознаграждением выступают проценты от проданных товаров. Посредники при сбыте: дистрибьюторы, агенты, консигнаторы. Посредники при проведении переговоров: поверенные, комиссионеры.

Комиссионная форма – выполнение международными компаниями комиссионных поручений юридических лиц по закупке иностранных товаров за рубежом и по поставке товара на экспорт за рубеж. Они изучают рынок, занимаются рекламной деятельностью, строят сети сбыта и техобслуживания, при этом сделки заключают от своего имени, но за счет продавца либо покупателя.

Кто поможет с организацией международного бизнеса

Международная торговая палата (ИСС) играет важнейшую роль в международной торговле.

Штаб-квартира ИСС размещена в Париже.

Международная торговая палата выполняет разные виды деятельности, но для предпринимателей, занимающихся экспортом и импортом, ИСС интересен, прежде всего, как разработчик стандартов и правил, регулирующих сферу международной торговли и банковской системы.

УСР – это, разработанный ИСС, свод норм и правил, которые регулируют международную практику для документарных аккредитивов.

Международный арбитражный суд ИСС занимается разрешением международных споров в сфере предпринимательства и считается авторитетным негосударственным арбитражным судом в мире.

ИСС разработала международные правила Инкотермс, зафиксировавшие множество торговых терминов, в т.ч. FOB и CIF, которые определяют в международных сделках правовую сущность ценовых котировок.

Цели. ИСС находится на службе международного бизнеса, помогая, тем самым, развитию торговой и инвестиционной деятельности, открытию новых рынков товаров и услуг и свободному движению капитала, она стоит на защите частного бизнеса и одобряет его саморегулирование.

ИСС была основана как неправительственная организация в 1919 году. Членами ИСС стали тысячи организаций, а также ассоциации предпринимателей из различных отраслей экономики 143-х стран. По всему миру расположены более 90 национальных комитетов ИСС, которые докладывают своим правительствам мнение международного сообщества ИСС, тем самым, привлекая внимание международной штаб-квартиры в Париже к проблемам отечественного предпринимательства.

Членство и доходы. Частичное финансирование ИСС происходит за счет взносов в национальные комитеты ИСС организаций-участников и ассоциаций бизнесменов. Значительную часть доходов ИСС получает за счет административных пошлин Международного арбитражного суда ИСС. Не стоит забывать и о дополнительном источнике дохода ИСС, который формируется в связи с реализацией книг, семинаров и всей нормативной документации, разработанной ИСС.

Консультативный статус. С 1946 года по настоящее время ИСС консультирует Организацию Объединенных Наций (ООН) по вопросам международного бизнеса, а также доводит до ООН мнения предпринимателей международного бизнеса из различных стран, в том числе, из развивающихся и промышленных.

ИСС имеет постоянное представительство в ООН, которое следит за развитием тех или иных событий, влияющих на предпринимательство. Международная торговая палата тесно сотрудничает с Всемирной торговой организацией (ВТО), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейской Комиссией и другими органами. МТП доводит проблемы международного бизнеса до сведения различных межправительственных организаций посредством программных заявлений парижской международной штаб-квартиры. В свою очередь национальные комитеты ИСС информируют национальные правительства.

Саморегулирование бизнеса. ИСС является разработчиком бизнес-кодексов, которые устанавливают стандарты этического поведения, но исполнение данных норм носит добровольный характер. ИСС является разработчиком «Бизнес-Хартии по устойчивому развитию», которая содержит в себе 16 принципов, регулирующих деятельность компании с позиции защиты окружающей среды, начиная с подготовительного этапа производства продукта и заканчивая консультацией потенциальных потребителей. ИСС выпускает специализированные кодексы о маркетинговой и рекламной деятельности, которые затрагивают нормы этики в продвижении товара, в рекламе продукции, в маркетинговых исследованиях, в спонсорской деятельности, связанной именно с охраной окружающей среды. Были выпущены нормы в 1977 году, которые прямо направлены на борьбу с коррумпированностью и взятками. Этот документ выходил в новых редакциях в 1999 и 2005 годах.

Комиссии и рабочие группы ИСС. Специализированные комиссии ИСС регулярно проводят форумы, обсуждающие актуальные вопросы международного бизнеса. На таких бизнес-встречах стараются охватить как можно больше различных направлений бизнеса таких, как финансовые услуги, деятельность банковской системы, страхование, транспорт, охрана окружающей среды, инвестиции, маркетинг, интеллектуальная собственность, конкуренция, налоги, торговая политика и многие другие. Комиссии представляют собой совокупность экспертов в сфере предпринимательства. Это юристы, руководители банков, представители перевозчиков и другие специалисты. Если на заседании комиссии принимаются решения по реализации какого-либо проекта, то для выполнения этой миссии создают подкомитет, называемый рабочей группой.

Все основные документы ИСС созданы такими рабочими группами. Так, Инкотермс является постоянно пересматриваемым документом определенной рабочей редакционной группы. Когда готова новая редакция документа, ее направляют экспертам других комиссий, а также национальным комитетам ИСС, затем собирают и обрабатывают все полученные комментарии, замечания и предложения. По готовности окончательной редакции, предварительно одобренной рабочей группой, документ отдают на утверждение в Исполнительный совет ИСС. Несомненно, такие действия по утверждению документов носят длительный характер подготовки, но именно поэтому нормативные акты ИСС заслужили авторитет как документы, доносящие единую точку зрения всего мирового международного сообщества предпринимателей.

Служба ИСС по борьбе с экономическими преступлениями состоит из трех основных подразделений ИСС, занимающихся разными видами преступлений в сфере бизнеса:

- Международное морское бюро, занимающееся расследованием различных видов морских преступлений, в т.ч. пиратство, мошенничество, кража груза;
- Бюро финансовых расследований направлено на противодействие финансовых махинаций, мошенничества и отмыванию денежных средств;
- Бюро по борьбе с контрафактной продукцией, выявляющее и помогающее организациям предотвратить подделку их товаров.

Тема 4. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами

Цель: формирование знаний о процедурах и техники подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами

Техника проведения коммерческих сделок включает несколько этапов:

- Поиск и выбор контрагента;
- Подготовка к подписанию контракта купли-продажи;
- Заключение контракта купли - продажи;
- Реализация условий контракта купли-продажи.

Каждый этап можно разбить на несколько последовательных стадий:

Основной задачей как продавца, так и покупателя на исходном этапе является поиск и выбор контрагента. Выбор контрагента - вопрос очень важный и сложный. Он характеризует выбор предмета сделки, способ заключения и исполнения контракта, емкости рынка, конъюнктуры на данном рынке. Причем при выборе контрагента возникает вопрос, на каком рынке лучше продать или купить товар, с каким покупателем или поставщиком лучше заключить сделку. В период подготовки к заключению сделки производятся выбор и установление контактов с предполагаемым контрагентом.

При выборе контрагента учитываются многочисленные факторы, в числе которых: влияние на оборот товаров; степень монополизации рынка; возможность проникновения на рынок; длительность торговых отношений с той или иной фирмой (*предпочтение отдается фирме, хорошо зарекомендовавшей себя в прошлом*); характер деятельности фирмы (то есть является ли фирма потребителем или производителем данного товара, или выступает в качестве коммерческого посредника).

Определив возможных контрагентов, фирма приступает к установлению контактов с ними.

Процедура подготовки сделки по продаже товара:

В процессе подготовки коммерческой сделки на основе прямых связей между контрагентами продавец может использовать различные способы установления контактов с потенциальными покупателями, а именно:

1. направить предложению (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным покупателям;
2. принять и подтвердить заказ покупателя;
3. направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта;
4. принять участие в торгах путем представления тендера (предложения) организаторам торгов;
5. принять участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках как международных, так и национальных;
6. направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
7. направить проект контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу, телексу, факсу, по электронной почте или на основе предшествующих договоренностей;
8. поместить рекламные объявления в средствах массовой информации, направить в адрес потенциальных покупателей каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемыми товарами, организовать и провести рекламную кампанию на рынке покупателя.

1. Когда инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, он может направить предполагаемому покупателю предложение - оферту.

Под офертой в коммерческой практике обычно понимается письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. Фирма, или лицо, пославшее такое предложение, называется оферентом.

Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, цена, условие поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приемки-сдачи, общие условия поставок.

Оферта, в которой обозначен товар и прямо или косвенно устанавливается количество и цена либо предусматривается порядок их установления, считается определенной. В ней обязательно должно выражаться намерение оферента считать себя связанным условиями оферты в случае ее акцепта покупателем.

Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, в коммерческой практике рассматривается не как оферта, а как приглашение делать оферты.

Текст оферты обычно краткий, четкий и ясный, исключающий возможность различных его толкований или возникновения неясностей. Однако оферта не всегда содержит все перечисленные условия. В тех случаях, когда между сторонами ранее уже был заключен аналогичный договор или когда в отношениях сторон применяются типовые (общие) условия поставок, оферта содержит только некоторые условия, например, наименование товара, количество, цена, срок поставки. В отношении остальных условий делается ссылка на ранее заключенный договор или типовые условия поставок, применяемые сторонами.

В коммерческой практике различают два вида оферты:

твердая оферта и свободная оферта.

О виде оферты должна быть сделана соответствующая надпись.

- Твердая оферта — это письменное предложение партии товара, посланное оферентом одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает продавцу письменное подтверждение, содержащее безоговорочный акцепт, то есть свое согласие на все условия, содержащиеся в оферте продавца.

Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями оферты, он высылает продавцу ответ на предложение или контрферту с указанием своих условий и срока для ответа.

Ответ, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий предложения, признается акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит против этих расхождений. Если он этого не сделает, то условиями договора будут признаны условия предложения с изменениями, содержащимися в акцепте.

Условиями, в отношении которых любое дополнение или изменение рассматривается в качестве существенно изменяющего предложение, являются цена, количество, качество, место и срок поставки, объем ответственности сторон, порядок разрешения споров.

Если продавец согласен со всеми условиями контрферты, он ее акцептует и письменно уведомляет об этом покупателя. Если продавец не согласен с условиями контрферты, он либо считает себя свободным от своих обязательств по оферте, о чем письменно уведомляет покупателя, либо посылает ему новую оферту с учетом предложенных покупателем условий или на новых условиях, отличных от предложенных покупателем в его контрферте. Если продавец заинтересован в заключении сделки, согласование условий путем обмена офертой и контрфертой продолжается до тех пор, пока не будет достигнута полная договоренность по всем условиям.

Напротив, отсутствие ответа от покупателя в течение установленного в оферте срока равносильно отказу покупателя от заключения сделки и освобождает продавца от обязанностей по данной оферте и исполнению данных условий.

Поэтому, прежде чем послать твердое письменное предложение покупателю, продавец часто согласовывает с ним заранее отдельные условия предстоящей сделки.

Твердая оферта может выступать как "первая оферта" в тех случаях, когда покупателем является фирма, обладающая преимущественным правом закупки или сбыта предлагаемого товара на данном рынке, именуемым "правом первой руки". В этом случае продавец обязан послать предложение на продажу каждой новой партии товара на определенных условиях только данному покупателю, и лишь в случае его отказа купить товар на предложенных условиях, продавец

может сделать предложения другим покупателям на тех же условиях. Если же и другие покупатели откажутся от покупки товара на этих условиях и продавец решит изменить их, он обязан послать новое измененное предложение, то есть "первую оферту" покупателю, с которым у него имеется на этот счет соглашение.

Свободная оферта обычно делается одновременно на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Она не устанавливает срок для ответа и поэтому не связывает оферента своим предложением. Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрофертой. После подтверждения контроферты продавцом (акцепта) сделка считается заключенной. Продавец акцептует контроферту того покупателя, которую он раньше получил, или покупателя, с которым он предпочитает заключить сделку. Покупатель не вправе предъявлять какие-либо претензии продавцу, в случае если продавец заключит сделку не с ним, а с другим контрагентом. Свободная оферта менее удобна покупателю, так как она не создает ему уверенности в том, что, послав контроферту, он станет собственником товара, между тем как время для выгодной закупки товара в другом месте может быть упущено.

Свободная оферта используется в современных условиях довольно редко. Продавцы, как правило, не ориентируются на свободный рынок, их производственная деятельность строится с учетом конкретного спроса.

Пока договор не заключен, предложение может быть отозвано продавцом в том случае, если сообщение об отзыве будет получено адресатом предложения (то есть покупателем) до отправления им акцепта, то есть своего письменного согласия с условиями оферты.

Исключение составляют два случая:

- когда в предложении указано, что оно является безотзывным, путем установления определенного срока для акцепта или иным образом;
- когда для адресата (покупателя) было бы разумным рассматривать предложение как безотзывное и он действует соответственно.

Акцепт, отправленный покупателем с опозданием, сохраняет силу, если оферент без промедления известит об этом адресата.

Акцепт (по общему правилу) вступает в силу в момент, когда согласие покупателя получено оферентом. При этом согласие с полученной офертой может быть выражено покупателем путем совершения в определенных (конклюдентных) действиях, если это предусмотрено офертой или применяется сторонами в силу практики, сложившейся в их взаимоотношениях, или вытекает из торгового обычая.

Конклюдентные действия могут, в частности, выражаться в отправке товара или уплате цены. Акцепт в этих случаях вступает в силу в момент совершения такого действия - при условии, что оно имело место в пределах срока действия оферты.

Иногда оферта не имеет целью осуществление фактической продажи товара, а используется для негласного раздела рынков между членами монополистических объединений. Такая оферта получила название защитной. Смысл такой оферты заключается в следующем: если член монополистического объединения получит запрос о высылке ему оферты от покупателя, осуществляющего свою деятельность на территории, закрепленной за другим членом этого объединения, то он пошлет такому покупателю явно невыгодное для него предложение (специально завышенные цены, длинные сроки поставки и т.п.) для того, чтобы направить покупателя к тому члену объединения, который обслуживает данный рынок. Члены картеля взаимно информируют друг друга обо всех полученных запросах из других зон для принятия необходимых мер, чтобы не упустить клиента.

2. Другим широко распространенным способом подготовки сделки по продаже товара является изучение условий заказа, полученного от покупателя, и

- подтверждение его и принятие к исполнению,
- либо отклонение, возможно без объяснения причин.

Подтверждение заказа — это коммерческий документ, представляющий собой сообщение продавца о принятии условий заказа без всяких оговорок.

Если инициатива вступления в переговоры исходит от покупателя, то его обращение к продавцу с просьбой прислать предложение (оферту) принято называть запросом.

Одной из главных целей запросов является получение от фирм-поставщиков конкурентных предложений, из которых впоследствии после тщательного анализа выбирается наилучший. Для этого запросы обычно посылаются не одной, а нескольким фирмам. В запросе указывается точное наименование нужного товара, качество, сорт, количество. При запросе предложений на машины и оборудование указываются необходимые сведения для их изготовления или желательные ориентировочные технико-экономические параметры (например, мощность, производительность, количество оборотов, скорость, расход топлива, КПД, вес, габариты и т.д.).

Цена, по которой покупатель готов купить данный товар, в запросах, как правило, не указывается, что обуславливается свободным (нетвердым) способом фиксации цены, желательным покупателю. В запросах на сложные машины и оборудование покупатель обычно просит указать в оферте цену, но каждой позиции отдельно. Иногда покупатель запрашивает о том, какие дополнительные услуги будут оказаны ему продавцом, и указывает также наиболее приемлемые для него условия платежа. Важным элементом запроса является указание о желательном для покупателя сроке поставки. В запросе также может быть сказано, до какой даты покупатель будет ждать предложение.

Определив по соответствующим источникам информации потребителей своей продукции, продавец может направить им коммерческие письма с предложением провести переговоры по поводу возможной сделки, а также направить проект своего контракта с общими условиями поставки.

Участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках имеет целью не только показать достижения фирмы по выпускаемой продукции, но и заключить коммерческие контракты.

Основной вид контрактов, заключаемых на выставках и ярмарках, — это сделки по выставленным образцам (моделям, чертежам, каталогам) с последующей поставкой товара. Другой вид сделок — это продажа самих экспонатов: машин и оборудования, предметов длительного пользования и других товаров широкого потребления.

При заключении таких сделок обычно оговаривается, что покупатель забирает купленный товар после закрытия ярмарки или выставки. Эти сделки заключаются обычно на условиях франко-ярмарка. В отдельных случаях продавец (экспонент) может взять на себя доставку товара покупателю.

Процедура подготовки сделки по покупке: (подготовки к подписанию контракта покупки товара)

В процессе подготовки сделки по покупке товара, основанной на прямых связях с контрагентом, покупатель может использовать следующие способы установления контактов с потенциальным продавцом, а именно:

- направить потенциальному или уже известному продавцу заказ;
- направить запрос производителю интересующих покупателя товаров;
- объявить торги с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов;
- направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях в ответ на его рекламу или информацию;
- направить потенциальному поставщику коммерческое письмо о намерениях вступить в переговоры в ответ на его предложение;
- направить продавцу безоговорочный акцепт его предложения.

Наиболее распространенным способом подготовки прямой сделки по покупке товара является размещение заказа у производителя интересующих покупателя товаров. Заказом принято называть коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные условия, необходимые для заключения сделки. Практикуется выдача заказов постоянным контрагентам. Поэтому в заказе во многих случаях указываются только наименование товара, его количество, срок поставки, а в случае необходимости и некоторые специфические условия, присущие

данному конкретному заказу (например, место сдачи товара). Во всем остальном стороны могут руководствоваться общими условиями, заключенными между ними (если таковые имеются), или условиями ранее выданного заказа или контракта, на основании которых покупатель перешел затем к практике заказов (со ссылкой на его номер и дату).

Покупатель может в качестве приложения к заказу направить продавцу спецификацию с уточнением условий поставки: инструкциями по упаковке и маркировке товаров, информацией по поставке и распределению документов. Если необходимо, заказчик может указать количество и размеры частичных поставок и относящиеся к ним условия, в частности, в отношении экспедитора, которому будет поручена доставка товара: наименование фирмы-экспедитора, адрес, номер телефона и другие реквизиты, средство транспорта, наименование перевозчика, если известно.

Заказчику рекомендуется разработать нормализованную и простую экспедиционную маркировку, которая бы позволила сократить издержки и время, необходимое для оформления документов, проведения учета и контроля груза, обеспечения его хранения. Это должно облегчить экспедитору и покупателю задачу определения соответствия товара конкретному документу.

Если продавец согласен с условиями заказа и прилагаемой к нему спецификацией, он подтверждает заказ и сделка считается заключенной.

Основными преимуществами заключения сделок путем выдачи заказов является оперативность, поскольку заказ возможно передать по электронной почте, факсу/телеграфу, телетайпу, а также экономичность за счет сокращения переписки, расходов на поездки для личных переговоров.

На основе размещения заказов выполняются также поставки сложного, уникального оборудования, самолетов, судов, где покупатель берет на себя путем выдачи аванса частичное финансирование поставки, в особенности в тех случаях, когда разрабатывается и внедряется в производство новая продукция. Обычно покупатель имеет бланки заказов, которые сочетаются и унифицируются с контрактом купли-продажи, что дает продавцу и покупателю возможность использования единой системы печати.

Покупатель может откликнуться на объявление или другой вид рекламы продавца путем направления запроса на оферту или коммерческого письма с уточняющими вопросами, которые предлагает включить в оферту, а также с сообщением срока, к которому он заинтересован получить товар. Если покупатель был ознакомлен с прейскурантом продавца и ценами на его продукцию, он может запросить согласия продавца на предоставление скидки с цены и даже предложить свой вид и размер скидки.

Тема 5. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и подготовка

Цель: формирования знаний о внешнеторговых контрактах купли-продажи, его содержание и подготовка

Подготовка и заключение контракта.

Составление контракта самая сложная и ответственная операция в процессе внешнеэкономической сделки. Поэтому при подготовке сделки следует особое внимание обратить на следующие моменты:

1. Все принципиальные вопросы должны быть заранее обсуждены в ходе деловых переговоров, которые могут осуществляться по переписке, по телефону, в процессе личных встреч.
2. На подписание контракта следует стремиться привлечь партнера в свою страну, также, как и получить от него право на составление проекта контракта, где можно добиться скрытых уступок.
3. Право подписывать контракт имеют только первые лица организации, все остальные руководители – только при наличии доверенности от генерального директора.
4. Очень важно отразить в контракте взятие на себя обязательств, внесение задатка, залога, банковские гарантии, оговорка о сохранении права собственности.

Контракт является самым распространенным видом сделок, создающим для сторон определенные права и обязанности. Внешнеторговые сделки двух или более сторон в процессе их производственной и хозяйственной деятельности, включая торговую, оформляются контрактом

(договором), совершаемым в письменной форме. Наиболее распространенной внешнеэкономической сделкой выступает контракт международной купли-продажи товаров.

По внешнеторговому контракту купли-продажи продавец обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.

Международный договор купли-продажи имеет специфику, присущую всем внешнеторговым сделкам, — это его коммерческий характер и наличие иностранного элемента (иностранное юридическое или физическое лицо).

Материально-правовое регулирование международной купли-продажи осуществляется Венской конвенцией «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года и нормами национального права. Конвенция дает определение договора международной купли-продажи товаров, содержит положения о форме договоров и порядке их заключения, регулирует содержание прав и обязанностей продавца и покупателя, а также вопросы ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по договору, содержит положения о переходе риска с продавца на покупателя и положения об обязанностях сторон по сохранению товара.

Структура внешнеторгового контракта купли-продажи

Внешнеторговые договоры имеют определенную структуру: разделы договора, расположенные в определенной логической последовательности, которая включает в себя следующее:

Определение сторон.

Предмет договора.

Цена товара и общая сумма контракта.

Сроки поставки товаров.

Условия платежей.

Упаковка и маркировка товаров.

Гарантии продавцов.

Штрафные санкции и возмещение убытков.

Страхование.

Обстоятельства непреодолимой силы.

Арбитраж.

Договор выполняет следующие функции:

– юридически закрепляет отношения (придавая им характер обязательств) между контрагентами;

– определяет порядок, способы и последовательность совершения действий контрагентами;

– предусматривает способ обеспечения обязательств.

Договор включает императивные и диспозитивные условия.

Непосредственно содержание контракта составляют его условия, которые предварительно согласовываются сторонами с целью определить их взаимные права и обязанности. Условия договора (контракта) имеют неодинаковое правовое значение, поэтому выделяются, среди прочих, существенные условия договора, которые делятся на:

- объективно существенные
- субъективно существенные.

Объективно существенными признаются те условия, которые являются такими по закону или необходимы для договоров данного вида. Для договоров купли-продажи, прежде всего, это предмет договора - то есть наименование, качественные характеристики имущества (товара). Кроме того, к этим условиям можно отнести номенклатуру (ассортимент), количество и качество продукции, цену.

Субъективно существенные условия - это те пункты контракта, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Любое условие, включение которого в договор сторона считает необходимым, становится существенным (например, упаковка

и маркировка, размер штрафа). Если по какому-либо условию, о котором заявит одна из сторон, не будет достигнуто соглашение, то договор не будет считаться заключенным.

Текст контракта начинается с преамбулы, в которой дается полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, и указывается какая из сторон является продавцом и какая - покупателем. На первой странице контракта указывается его регистрационный номер, место и дата подписания.

Предмет договора

В разделе «Предмет договора» в краткой форме определяется вид внешнеторгового контракта, базисные условия поставок и товар.

Если предметом контракта является товар со сложными техническими характеристиками, то обычно такой контракт содержит специальные разделы, которые называются «Технические условия» или «Технические спецификации». В этих случаях в разделе «Предмет договора» дается только краткое определение товара и делается ссылка на специальные разделы, уточняющие его технические характеристики. В этом же разделе указывается количество товара.

Базисными условиями поставок во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, а также могущих возникнуть, в связи с этим расходов.

Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих разногласий.

Инкотермс 2010 (Incoterms 2010, рис.1) – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. Сфера действия Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров).

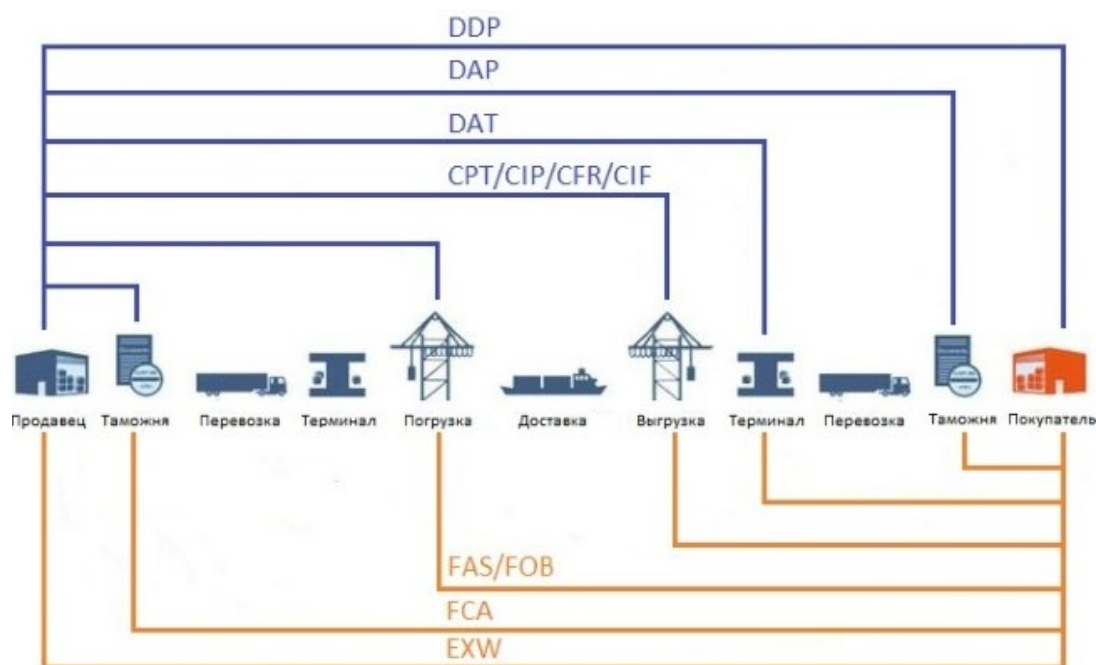


Рисунок 1 - Базисные условия поставок, Инкотермс 2010

Правила Incoterms (Инкотермс) представляют сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной

купли-продажи товаров. Правила Инкотермс определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям.

Incoterms® (англ. International commerce terms) является товарным знаком Международной торговой палаты (International Chamber of Commerce, ICC). Правила Инкотермс ICC для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. Официальный перевод Incoterms 2010 Международной торговой палаты (ICC) на русский язык.

Как использовать правила Incoterms 2010 (Инкотермс 2010)

1) Путем инкорпорации Инкотермс 2010 в Ваш договор купли-продажи.

При применении правила Инкотермс 2010 необходимо четко указать на это в Вашем договоре следующим образом: «выбранный термин Инкотермс, включая наименование места, в соответствии с Incoterms 2010 / Инкотермс 2010».

2) Путем избрания соответствующего термина Инкотермс.

Избранный термин Инкотермс должен соответствовать товару, способу его транспортировки и, кроме того, отражать, до какой степени стороны намерены внести дополнительные обязательства, например, обязательство продавца или покупателя по организации перевозки или страхования. Пояснения к каждому термину содержат информацию, полезную для осуществления такого выбора. Какой бы термин ни был избран, сторонам следует учитывать, что на толкование их договора могут повлиять обычаи портов или иных пунктов.

Например: «FCA Москва Россия Инкотермс 2010»

3) Путем возможно более точного определения пункта или порта.

Избранный термин Инкотермс может работать, только если стороны определили пункт или порт, а еще лучше, если стороны определили по возможности как можно более точно такой пункт или порт (аэропорт). Хорошим примером такого уточнения является следующий: «FCA морской порт Санкт-Петербург Россия Инкотермс 2010».

Согласно терминам Инкотермс EXW (Ex Works / Франко завод), FCA (Free Carrier / Франко перевозчик), DAT (Delivered at Terminal / Поставка на терминале), DAP (Delivered at Place / Поставка в месте назначения), DDP (Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин), FAS (Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна) и FOB (Free on Board / Свободно на борту), поименованный пункт представляют место, где осуществляется поставка и переход риска на покупателя.

Согласно терминам Инкотермс CPT (Carriage Paid To / Перевозка оплачена до), CIP (Carriage and Insurance Paid To / Перевозка и страхование оплачены до), CFR (Cost and Freight / Стоимость и фрахт) и CIF (Cost, Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт), поименованный пункт отличается от места поставки. Согласно этим четырем терминам Инкотермс поименованный пункт означает место назначения, до которого оплачивается перевозка. Во избежание сомнений или споров указания на такое место, как на пункт или место назначения, могут быть далее определены путем указания на точный пункт в этом пункте или месте назначения.

4) Следует помнить, что Инкотермс не представляют собой полный договор купли-продажи.

Правила Инкотермс только указывают, какая из сторон договора купли-продажи должна осуществить необходимые для перевозки и страхования действия, когда продавец передает товар покупателю, и какие расходы несет каждая из сторон. Правила Инкотермс не указывают на подлежащую уплате цену или способ оплаты. Они также не регламентируют переход права собственности на товар или последствия нарушения договора. Эти вопросы обычно определяются в ясно выраженных условиях в договоре купли-продажи или в праве, применимом к такому договору. Стороны, однако, должны учитывать, что строго обязательный национальный закон (mandatory local law) может иметь преимущество в отношении какого-либо аспекта договора купли-продажи, включая избранный термин Incoterms.

Классификация терминов Инкотермс 2010

Одиннадцать терминов Incoterms 2010 можно разделить на две отдельные группы:

I ПРАВИЛА ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА	II ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА
EXW - «Ex Works / Франко завод» FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик» CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до» CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до» DAT - «Delivered at Terminal / Поставка на терминале» DAP - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения» DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»	FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна» FOB - «Free on Board / Свободно на борту» CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт» CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

Первая группа включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. К этой группе относятся термины EXW (Франко завод), FCA (Франко перевозчик), CPT (Перевозка оплачена до), CIP (Перевозка и страхование оплачены до), DAT (Поставка на терминале), DAP (Поставка в месте назначения) и DDP (Поставка с оплатой пошлин). Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем важно помнить, что эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй группе терминов Инкотермс 2010 оба - пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти термины именуется «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят термины FAS (Свободно вдоль борта судна), FOB (Свободно на борту), CFR (Стоимость и фрахт) и CIF (Стоимость, страхование и фрахт). В трех последних терминах опущено любое упоминание поручней судна (the ship's rail) как пункта поставки, так как товар считается поставленным, когда он находится «на борту» судна. Это более точно отражает современную коммерческую реальность и исключает представление о том, что риск перемещается взад-вперед относительно воображаемой перпендикулярной линии.

Правила Инкотермс для внутринациональной торговли

Инкотермс традиционно использовались в договорах международной купли-продажи, когда товар пересекал границу. В различных частях света создание торговых союзов, как, например, Европейский Союз, сделали менее важным видимый контроль над товарами при прохождении их через границу соответствующих сторон. Поэтому в подзаголовках правил Инкотермс 2010 в явно выраженной форме указывается, что эти правила могут быть использованы как в договорах международной купли-продажи товаров, так и во внутринациональных договорах купли-продажи. В результате правила Инкотермс 2010 в ряде пунктов четко подчеркивают, что обязанность по осуществлению экспортно-импортных формальностей имеется только тогда, когда это применимо.

Два явления убедили ИСС в своевременности движения в этом направлении. Во-первых, коммерсанты широко используют правила Инкотермс во внутринациональных договорах купли-продажи. Во-вторых, имеется возрастающее в США желание использовать во внутренней торговле Incoterms вместо ранее закрепленных в Едином образном торговом кодексе США терминов отгрузки и поставки.

Пояснения в Incoterms 2010

У каждого термина Инкотермс 2010 есть пояснения. Они выделяют основные моменты по каждому термину Инкотермс, например: когда их следует применять, когда переходит риск, каким образом распределяются расходы между продавцом и покупателем. Эти пояснения не являются частью действующих правил Incoterms 2010, их целью является помощь пользователю в

аккуратном и эффективном выборе соответствующего международного торгового термина для конкретной сделки.

Страховое покрытие в Инкотермс

Правила Инкотермс 2010 представляют первую версию Инкотермс с момента пересмотра Правил лондонских страховщиков (the Institute Cargo Clauses) и учитывают внесенные в эти Правила изменения. В Инкотермс 2010 информация, касающаяся обязанностей по страхованию, помещена в статьи А3/Б3, в которых говорится о договорах перевозки и страхования. Эти положения были перемещены из статей А10/Б10 Инкотермс 2000, имевших общий характер. Формулировки статей А3/Б3 о страховании также дополнены с целью уточнения обязанностей сторон в этом отношении.

Контроль безопасности в Incoterms

В настоящее время возрастает забота о безопасности движения товара, требующая проверки, что товар не представляет угрозы жизни людей или их имуществу по причинам, не связанным с его естественными свойствами. Поэтому в статьях А2/Б2 и А10/Б10 терминов Incoterms 2010 между продавцом и покупателем распределены обязанности по осуществлению или оказанию содействия в выполнении формальностей, связанных с контролем безопасности, таких, например, как система информации о наложении арестов.

Расходы по обработке на терминале в Incoterms

Согласно терминам Инкотермс СРТ, СІР, СFR, СІF, DAT, DAP и DDP продавец обязан осуществить все необходимые меры для обеспечения перевозки товара до согласованного пункта назначения. Когда фрахт оплачивается продавцом, по существу, он оплачивается покупателем, так как расходы по фрахту обычно включаются продавцом в общую цену товара. Расходы по перевозке иногда включают расходы по обработке и перемещению товара в порту или на контейнерном терминале, и перевозчик или оператор терминала могут возложить оплату этих расходов на покупателя, получающего товар. При таких обстоятельствах покупатель заинтересован в избежание двойной оплаты одной и той же услуги - один раз продавцу в виде части общей цены товара и второй раз отдельно перевозчику или оператору терминала. Инкотермс 2010 удалось избежать этого путем четкого распределения таких расходов в статьях А6/Б6 соответствующих терминов.

Последующие продажи в Incoterms

В торговле сырьевыми товарами, в отличие от торговли готовыми изделиями, груз часто несколько раз последовательно продается в период перевозки. Если это имеет место, продавец в середине цепочки «не осуществляет отгрузку» товара, поскольку товар уже отгружен первым продавцом в этой цепочке. Поэтому продавец в середине цепочки выполняет свои обязанности в отношении покупателя, осуществляя не отгрузку товара, а предоставление отгруженного товара. С целью уточнения в соответствующие термины Инкотермс 2010 включена обязанность по «предоставлению отгруженного товара» как альтернатива обязанности по отгрузке товара в соответствующих терминах Incoterms.

Вносимые в Инкотермс изменения

Иногда стороны желают дополнить какое-либо правило Инкотермс. Incoterms 2010 не запрещает подобное дополнение, однако в отношении этого существует опасность. Для избежания нежелательных сюрпризов сторонам целесообразно в их договоре как можно более точно предусмотреть ожидаемый от таких дополнений эффект. Например, если в договоре изменено распределение расходов по сравнению с правилами Инкотермс 2010, сторонам необходимо ясно указать, намерены ли они изменить пункт, в котором риск переходит с продавца на покупателя.

Пояснение используемых в Инкотермс 2010 терминов: как и в Инкотермс 2000, обязанности продавца и покупателя представлены в зеркальном отражении, в колонке А содержатся обязанности продавца, а в колонке Б - обязанности покупателя. Данные обязанности могут исполняться непосредственно продавцом или покупателем либо иногда в соответствии с условиями договора или согласно применимому праву, через таких посредников, как перевозчики, экспедиторы или иные лица, номинированные продавцом или покупателем с определенной целью. Текст Инкотермс 2010 является самодостаточным.

Перевозчик: для целей Инкотермс 2010 перевозчик является стороной, с которой заключен договор перевозки.

Таможенные формальности: требования, которые должны быть выполнены в соответствии с применимым таможенным регулированием и могут включать обязанности в отношении документов, безопасности, информации или фактического осмотра товара.

Поставка: данное понятие является многогранным в торговом праве и практике, однако Инкотермс 2010 использует его для обозначения момента, когда риск утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя.

Отгрузочные документы: данное понятие используется в заголовке пункта А8. Оно означает документ, подтверждающий поставку (передачу) товара. По многим терминам Инкотермс 2010 отгрузочным документом является транспортный документ или соответствующая электронная запись. Однако по терминам EXW, FCA, FAS и FOB отгрузочным документом может быть и расписка. Отгрузочный документ может иметь и другие функции, например, составлять часть механизма платежа.

Электронная запись или процедура: набор информации, состоящий из одного или нескольких электронных сообщений, и, когда это применимо, функционально выполняющий ту же функцию, что и бумажный документ.

Упаковка: данное понятие используется для нескольких целей:

- 1) Упаковка товара должна соответствовать требованиям договора купли-продажи.
- 2) Упаковка товара означает, что товар пригоден для перевозки.
- 3) Хранение упакованного товара в контейнере или ином средстве транспорта.

В Инкотермс 2010 понятие упаковка включает и первое, и второе указанное значение. Incoterms 2010 не регулирует обязанности сторон по укладке товара в контейнер и, более того, в случае необходимости, сторонам целесообразно предусмотреть это в договоре купли-продажи.

Содержание статьи «цена и общая сумма контракта»

Цена за товар и общая сумма. Оплата цены является основной обязанностью покупателя по контракту. Обычно указывается цена за единицу товара, а также общая сумма контракта цифрами и прописью.

Цена товара, по которой реализуется товар на внешнем рынке, — внешнеторговая цена.

Цены классифицируют по степени определенности и способу фиксации.

По степени определенности выделяют следующие цены:

- определенные — прямое установление цены в виде твердой суммы;
- определяемые — косвенная ссылка на условия исчисления цены к моменту платежа. В этом случае дается указание в контракте на справочные цены, публикуемые в периодических изданиях, биржевые котировки и т.д. По способу фиксации цены подразделяют:

- на твердые — устанавливаются в момент подписания контракта, не подлежат изменению в течение всего срока его действия и не зависят от сроков и порядка поставки товара. В контрактах с длительными сроками поставки делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит»;

- периодически твердые — определяются как фиксированная сумма, действительная на конкретный период времени. В момент подписания контракта цены не фиксируются, а определяются (например, перед поставкой или в начале года);

- подвижные — фиксируются при заключении контракта; такие цены могут быть пересмотрены, если решающая цена к моменту поставки товара изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится ценовая оговорка, предусматривающая, что если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться цена, зафиксированная в контракте. Подвижные цены в отличие от периодически твердых фиксируются в контракте, но предполагают пересмотр цен сторонами при изменении их на рынке на определенный процент (обычно больше 3%);

- скользящие — исчисляются в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной базисной цены с учетом изменений в издержках производства, происходящих в период исполнения контракта. Применяются в контрактах на товары длительного изготовления.

Цепя контракта корректируется при изменении ценообразующих факторов (заработная плата, стоимость сырья и т.д.) в период действия контракта. Одновременно оговариваются пределы отклонения фактической цены от контрактной в ту или иную сторону.

Для анализа цеп используется широкий круг источников. На этапе предварительного определения уровня контрактных цен на товары ориентируются на публикуемые расчетные цены. К публикациям относятся: справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм. Эти цены отражают уровень мировых цеп.

Отправная точка в переговорах о цепи - базисные цены, основе которых лежат цены, публикуемые в различных справочниках и прейскурантах. Базисная цена товара регулярно пересматривается с учетом изменения ассортимента внешнеторгового обмена на рынке.

Базисная цена принимается в качестве базы при определении внешнеторговой пены товара. Она зависит от оговоренных в контракте базисных условий его поставки в пункт назначения в соответствии с ИНКОТЕРМС-2010 (например, CIF — в цену включены расходы по маркировке, упаковке, страхованию, погрузке, перевозке-товаров).

Содержание статьи «упаковка и маркировка товаров»

Упаковка и маркировка товара. Вид упаковки определяется в контракте базовыми условиями. Так, при условиях поставки, предусматривающих перевозку товара морем, продавец обязан обеспечить морскую упаковку груза и другие услуги при сухопутной перевозке.

Если в договоре нет указаний об упаковке, продавец должен отгружать товар в упаковке, применяемой для экспорта товаров в стране продавца, которая обеспечила бы сохранность груза при перевозке с учетом возможных перегрузок, при надлежащем и обычном обращении с грузом. В данном случае должны учитываться продолжительность и способы транспортировки. Перед упаковкой должна быть произведена смазка оборудования и машин для защиты от коррозии.

Характер и серьезность нарушения перечисленных выше требований к упаковке товара определяют правомочность расторжения договора покупателем.

Упаковка должна служить источником (носителем) информации, рекламы и маркировки, обеспечивать удобство при эксплуатации и хранении товара, т.е. должны учитываться способы и средства автоматизации.

Внешняя упаковка товара оговаривается в контракте (контейнеры, ящики и т.д.). Внутренняя упаковка — неотделимая от товара. Качество упаковки определяется ссылкой на технические стандарты и технические условия.

Способы оплаты упаковки устанавливаются сторонами в контракте и могут предусматривать включение цены упаковки в стоимость товара. Также цена упаковки может определяться в процентах от стоимости товара либо отдельно. В каждое грузовое место должен быть вложен подробный упаковочный лист.

Маркировка выполняет три задачи:

1) идентифицирует груз для перевозчиков и других лиц, вовлеченных в транспортировку и имеющих с ним, дело во время перевозки и транзита;

2) указывает грузополучателю на соответствующий порядок и деятельность для обеспечения правильной доставки груза. Маркировка должна наноситься несмываемой краской и позволять отличить груз одного покупателя;

3) предупреждает об опасностях, которые может нести груз при ненадлежащем обращении с ним.

Маркировка должна включать в себя общие сведения о грузе, - а именно: наименование продукции; наименование отправителя, поставщика; фирму-покупателя; пункт назначения; пункт отправления; общие сведения о грузе; номер контракта; номер места; инструкцию по погрузке и выгрузке.

Существуют ряд международных соглашений по маркировке и упаковке, например «Международные соглашения I: о транспортировке опасных грузов».

Несоответствие упаковки, защиты и маркировки по условиям контракта может быть самостоятельным видом нарушения контрактных обязательств, вызывающих ущерб. Вследствие

этого упаковка/маркировка являются чаще всего отдельными обязательствами, по которым могут предусматриваться специальные санкции.

Содержание статьи «сдача-приемка товара по количеству и качеству»

Сдача-приемка товаров по качеству и количеству. Содержание условий внешнеторгового контракта купли-продажи о сдаче-приемке товара по количеству и качеству зависит от базисного условия поставки и характера товара. При этом действует общее правило (если иное не оговорено в контракте), что поставляемый товар должен сдаваться и приниматься по количеству и качеству в тот момент и в том месте, когда и где происходит переход права собственности на товар и риски случайной гибели товара или его повреждения с продавца на покупателя.

Сдача/передача товара продавцом во владение покупателя осуществляется в соответствии с условиями контракта купли-продажи. В результате ее к покупателю переходит полный контроль над товаром (вручение товарораспорядительных документов рассматривается как передача самого товара).

Передача/поставка товара производится за счет продавца. В расходы по сдаче товара включаются стоимость взвешивания, подсчета, маркировки, упаковки, возможные таможенные и иные сборы.

В процессе приемки товара должна проводиться проверка получателем соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в контракте.

Сдача-приемка — это один акт. В контракте он отражается следующим образом: «Товар считается поставленным продавцом и принятым покупателем...» В контракт включаются условия о порядке сдачи-приемки: вид, срок и место фактической сдачи-приемки, способы проверки и методы определения количества и качества фактически поставленного товара, а также лицо, осуществляющее сдачу-приемку.

Выделяют предварительную и окончательную сдачу-приемку.

При предварительной приемке товар подвергается осмотру на предприятии продавца в целях определения количества, качества, правильности упаковки и маркировки товара, соответствия его техническим условиям. В результате предварительной приемки покупатель может забраковать товар при обнаружении недостатков или потребовать устранения недостатков в определенный срок.

В ходе окончательной сдачи-приемки фиксируется фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. На основании результатов окончательной сдачи-приемки проводятся расчеты по внешнеторговой сделке.

Место сдачи-приемки указывается в контракте точно: склад, порт, предприятие или др. Сроком сдачи-приемки является период времени, в течение которого покупатель обязан произвести проверку количества товара сразу же по его получении, а качество проверяется в течение более длительного срока.

Сдача-приемка может осуществляться по количеству и качеству.

При приемке по количеству проверяется соответствие фактически поставленного товара условиям контракта. Покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, чем это предусмотрено в контракте при отсутствии оговорки «около». Покупатель может отказаться оплачивать излишки товара, оплатив предусмотренное контрактом количество.

При продаже наличного товара и в сделках с последующей сдачей товаров, обладающих родовыми признаками, торговые обыкновения предусматривают право продавца поставить товар в большем или меньшем количестве по сравнению с контрактным («около»). Величина отклонений колеблется в зависимости от вида товара.

Например, хлебная торговля предусматривает 10% отклонения при контрактах «Карго» (целыми пароходами) или 5% при контрактах «Парсель» (партиями на одном или нескольких судах). В торговле, в частности, натуральным каучуком величина отклонения составляет 2%, лесом — 10%, какао-бобами — 3%.

Приемка товара по качеству осуществляется двумя путями:

1) на основе документа, в котором подтверждается соответствие качества товара условиям контракта;

2) посредством проверки качества фактически поставленного товара в месте приемки (осмотр товара, сличение его с образцами, проведение анализа).

Для определения качества используют девять методов.

1. Предварительный осмотр «осмотрено-одобрено». Применяется в торговле со склада товарами, обладающими индивидуальными признаками. Покупателю дано право тщательного осмотра всей партии товара в установленный срок. Он может не воспользоваться им, что означает его согласие на приемку данной партии товара по контракту. Сделка аннулируется, если осмотр неудовлетворителен.

2. По стандарту. В этом случае проверяются определенные соответствующими организациями характеристики физических, химических, технологических и других свойств товара, его упаковки, маркировки и т.д. При наличии стандарта, точно определяющего свойства товара, значительно облегчается установление в контракте качества товара.

В международной торговле наиболее распространены стандарты, разработанные различными ассоциациями (международные организации, национальные стандарты и технические условия). Стандарты, разработанные Международной организацией по стандартизации ИСО-9000 по управлению качеством продукции, используют все европейские страны в качестве национальных. В 1987 г. было принято решение о применении стандартов ИСО-9000 на промышленных предприятиях в России.

3. Проверка технических условий. Этот метод прописывается в контракте и используется при отсутствии стандартов и поставке единичной продукции. Условия согласуются сторонами и являются неотъемлемой частью контракта.

4. Продажа фирменных товаров, т.е. под известной маркой. Этот метод может быть отнесен к группе сделок на основе стандарта.

5. Проверка по образцу. Этот метод распространен в торговле товарами, обладающими родовыми признаками, но недостаточно унифицированными, чтобы стать предметом продажи по стандарту.

Продавец отбирает два или более одинаковых образца товара. Один передается покупателю и опечатывается печатью продавца. Второй остается у продавца, и третий, если установлено в контракте, сдается на хранение Торговой палате или другой независимой организации. В ходе принятия покупателем товара производится идентификация поступившей партии товара с образцом, хранящимся у покупателя или у сторонней независимой организации. Если обнаружено несоответствие между товарами и образцом, покупатель имеет право не принимать партию и потребовать от продавца замены товара, возмещения стоимости, если он оплачен, и компенсации убытков. При разрешении споров в арбитражном суде обычно используется третий из образцов.

6. Метод на условиях «тель-кель» или as it is (такой как есть). Применение данного метода указывает на отсутствие требований к качеству товара, лишь бы товар отвечал своему наименованию. Все возможные последствия ухудшения качества товара в пути ложатся на покупателя.

7. Метод по выходу готового продукта. Используется при торговле некоторыми видами сырья. Качество определяется через объем готового продукта, который можно изготовить из единицы данного сырья. Например, из определенного количества сахара-сырца можно получить определенное количество сахара-рафинада при четко определенном технологическом процессе.

8. По содержанию отдельных веществ в товаре. Этот метод используется в торговле химическими товарами, рудами, пищевыми продуктами. Практикуется указание минимального процента содержания чистого вещества или максимального процента примесей, например процент чистого металла в сплаве, чистого спирта в водке.

9. По принятому качеству. Качество должно соответствовать среднему качеству, принятому в торговом обороте. Товар обозначается как «обычный» или «средний». Наиболее распространен термин «хорошее среднее качество». Для некоторых товаров существующие торговые обычаи устанавливают точные показатели при определении среднего или хорошего качества. Например, в торговле какао-бобами термин «удовлетворительно ферментированное» означает

наличие недоферментированных бобов в 10% и 10% поврежденных, «хорошо ферментированные» — до 5% и того и другого.

В контракте оговаривается, кем производится сдача-приемка товара: сторонами или их представителями совместно, компетентными организациями, назначенными по согласованию сторон.

Содержание статьи «сроки поставки»

Сроки поставки. Это календарные даты, к которым товары должны быть доставлены продавцом или контрагентами в установленные географические пункты. Пункты, как правило, определяются базисными условиями поставки.

В контракте дата может быть оговорена двумя способами:

- 1) точно — конкретный день, неделя, месяц, квартал;
- 2) косвенно — «в течение 30 дней с даты подписания контракта», «с даты получения технической документации», «с даты открытия аккредитива» и т.д. Наиболее часто — «с даты пересечения границы».

Документами, подтверждающими факт поставки, является железнодорожная накладная, авианакладная, коносамент, почтовая квитанция, акты приемки-передачи товара, расписки складов и пр.

Сроки отгрузки могут быть указаны следующим образом:

- «немедленно» — срок, необходимый для оформления таможенных формальностей и транспортировки (обязательство продавца поставить товар в течение не более двух недель в любой день);
- «как можно быстрее» — продавец обязан принять все меры для поставки товара в кратчайший срок;
- «по мере готовности»;
- «по открытию навигации»;
- «по накоплению партии не менее ... тонн»; и т.д.

Во внешней торговле обычно оговаривается право продавца на досрочную поставку товара (разрешение покупателя). Если поставка разовая, то устанавливается период, в течение которого она будет осуществляться, или конкретная дата, до наступления которой должен быть поставлен товар. Если товар поставляется партиями и в течение длительного времени, стороны составляют графики с указанием товара, количества и периодов. Если поставка произведена до наступления даты поставки в контракте, покупатель имеет право отказаться от товара. Все оговаривается в контракте таким образом: «Разрешается досрочная поставка».

Датой поставки товара является:

- дата поступления товара на склад покупателя (при транспортировке автотранспортом), в аэропорт, на станцию (железнодорожный транспорт);
- дата накладной, выписанной на имя покупателя (CIF или CIP). Допускается условие в контракте на содержание товаротранспортной накладной, выписанной на имя покупателя;
- дата товаротранспортной накладной, выписанной на имя покупателя. Товаротранспортная накладная должна содержать: стоимость груза; дату отправки, номер контракта, адрес региональной таможни, адрес покупателя, номера телефонов и др.

За нарушение сроков поставки стороны предусматривают условия об ответственности, как правило штраф. Это также указывается в контракте.

Извещение об отгрузке (транспортные условия). Эта статья контракта необходима, если процесс доставки товара предполагает значительный объем транспортной работы: крупные партии, поставки морем или иным водным путем; согласование графика подачи судов, их технических параметров; перегрузка, перевалка грузов в порту. В этом случае в контракте выделяется отдельная статья «Транспортные условия». Если же объемы работ не столь значительны, то статья «Извещение об отгрузке» включается как параграф статьи «Транспортные условия».

Содержание статьи «условия платежа»

Условия платежа. Этот раздел предусматривает определение порядка расчета за поставленный товар (форма, валюта, сроки платежа). Здесь могут быть приведены документарные и бездокументарные условия платежа.

Документарные условия предусматривают осуществление платежа — перечисление экспортеру причитающихся ему сумм против предоставления продавцом покупателю через банк комплекта отгрузочных документов, подтверждающих факт произведенной отгрузки товара.

К документарным операциям относят документарный аккредитив и Документарное инкассо — около 80% всех внешнеторговых расчетов. Из этих сделок на документарный аккредитив приходится 70%, так как он надежнее инкассо, т.е. обязательства банка, открывшего аккредитив (банка-импортера) заплатить причитающуюся экспортеру сумму после предоставления ему комплекта отгрузочных документов, оформленных в соответствии с условиями открытия аккредитива. При инкассо банк-импортер является лишь исполнителем, который использует средства на счете клиента, поэтому аккредитив дороже инкассо.

Бездокументарные условия платежа не предусматривают увязку осуществления платежа и передачу комплекта отгрузочных документов.

Содержание статьи «обязанности сторон»

Обязанности сторон. В обязанности продавца входит поставка товара покупателю в установленный срок и место, обеспечение качества товара, его упаковки и маркировки. Обязанностью покупателя является приемка товара и оплата его на условиях контракта. Конкретный перечень прав и обязанностей сторон сформулирован в базисных условиях поставки ИНКО-ТЕРМС-2010.

Внешнеторговый контракт купли-продажи зависит от базисных условий поставки.

По просьбе покупателя продавец обязан за его счет оказать полное содействие в получении документов, выдаваемых в стране поставщика.

Содержание статьи «гарантии качества и комплектности поставки»

Гарантия качества и комплектности поставки. Такое условие обычно присутствует во внешнеторговых контрактах и определяет объем предоставленной продавцом гарантии, гарантийный срок, обязанности продавца в случае обнаружения дефектов. Объем предоставленной гарантии зависит от характера товара и технических условий контракта.

Различают следующие гарантийные сроки эксплуатации, хранения годности.

Гарантийный срок эксплуатации — период времени, в течение которого изготовитель гарантирует стабильность показателей качества товара в процессе его эксплуатации при условии соблюдения потребителем правил эксплуатации.

Гарантийный срок хранения — период времени, в течение которого изготовитель гарантирует сохранность всех установленных стандартами эксплуатационных показателей и потребительских свойств товара при условии соблюдения потребителем правил хранения.

Гарантийный срок годности — период времени, в течение которого изготовитель гарантирует все установленные стандартами эксплуатации показатели и потребление свойства продукции при условии соблюдения потребителем правил эксплуатации и хранения.

По истечении срока годности продукция утрачивает свои потребительские свойства и не может быть использована по своему целевому назначению.

Срок гарантии может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Гарантийный период может исчисляться с момента:

- поставки товара;
- передачи товара;
- передачи товара первому потребителю;
- получения покупателем от продавца уведомления в письменном виде о том, что оборудование готово к отправке;
- пуска оборудования в эксплуатацию.

Применительно к гарантиям качества различают *комплектность продукции и комплектность поставки.*

Комплектность продукции предполагает необходимость ее поставки в такой совокупности составных частей, которая позволит использовать продукцию по ее целевому назначению. В эту совокупность обычно включаются узлы, агрегаты, детали, т.е. законченное изделие.

Комплектность поставки означает, что продавец принял обязанность поставить товар в совокупности его составляющих частей, предусмотренных в контракте. Такая поставка может включать в себя законченное изделие в определенном поминальном объеме, как связанное, так и не связанное единым хозяйственным назначением.

Содержание статьи «ответственность за нарушение контракта. санкции

Ответственность за нарушение контракта. Санкции. Нарушением контракта признается неисполнение обязательств либо ненадлежащее их исполнение. Сторона, которая ненадлежащим образом исполнила свои обязательства или не исполнила их вовсе, возмещает пострадавшей стороне нанесенный ущерб путем выплаты определенного **штрафа или неустойки**.

Штрафы могут выражаться как в твердой сумме, так и в процентах от общей стоимости непоставленного товара. В статье контракта «Цена товара» определяется способ исчисления штрафа и его выплаты. Твердый штраф предусмотрен в том случае, когда контрагенты договорились о твердой цене за поставленный товар. Если указывается скользящая цена, то для покупателя выгодно исчислять штраф в процентах от стоимости непоставленного товара, поскольку с повышением цены товара повышается размер взыскиваемого штрафа.

Содержание статьи «Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор.»

Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор. После заключения (исполнения) контракта могут наступать определенные чрезвычайные ситуации, препятствующие должному его исполнению. Сторона не несет ответственности, если докажет, что неисполнение контракта было вызвано препятствиями вне ее контроля.

Обстоятельства невозможности исполнения обязательств по контракту должны носить характер возникших «помимо воли» и «без вины сторон контракта».

В договоре обстоятельства непреодолимой силы носят название «форс-мажор». Они разрешают переносить срок исполнения контракта или вообще освобождать стороны от полного или частичного выполнения обязательств.

К общим принципам определения «непреодолимой силы» относят:

- объективный и абсолютный характер обстоятельств, когда обстоятельства распространяются на всех и невозможность исполнения обязательств абсолютна, а не затруднительна для должника;

- юридический форс-мажор, являющийся решением высших государственных органов (введение запретов на импорт, валютные ограничения и т.д.).

Не признаются форс-мажорными обстоятельства обычного коммерческого риска: *неблагоприятная конъюнктура рынка, банкротство*.

Обязательно должно быть дано четкое определение форс-мажора.

Под непреодолимой силой стороны подразумевают внешние и чрезвычайные события, которые не существовали во время подписания контракта, возникшие помимо воли продавца и покупателя, наступлению и действию которых стороны не могли воспрепятствовать с помощью мер и средств, применения которых в данной ситуации справедливо требовать и ожидать от стороны, подвергающейся действию непреодолимой силы.

Под форс-мажором понимаются рабочие забастовки, трудовые беспорядки, неприемлемые условия труда, запрещения или иные проявления правительственной политики, включающие в себя запрещение экспорта или импорта, иное лицензирование или иные непредвиденные обстоятельства, находящиеся вне контроля каждой из сторон.

Содержание статьи «страхование товаров»

Страхование товара. Стороны обычно включают в контракт условия о страховании товара на различных стадиях товародвижения и распределяют расходы между продавцом и покупателем. Сам договор страхования является отдельным договором, он играет роль страхового обеспечения интересов продавца и покупателя.

Для заполнения данной статьи контракта необходимо ознакомиться со следующими теоретическими понятиями.

Страховой полис — свидетельство (сертификат), документ, выдаваемый страховщиком в удостоверение договора страхования и содержащий его условия. Он включает в себя отработанные мировой практикой условия страхования, различные типовые и специальные оговорки.

Страховой риск — вероятность события или совокупности событий, на случай которых производится страхование. Например, страхование риска экспортера, т.е. страхование от убытков по экспортным операциям, предоставляется специализированными учреждениями, как правило банками.

Страховая сумма — определенное исчисление по действующим ставкам страховых платежей и размер выплат при наступлении страхового случая.

Страховой случай — фактически наступившее событие, повлекшее за собой определенные последствия или убытки, подтвержденное специальными актами и иными документами.

Объем страхового обеспечения определяется страховым риском, тем, в каком размере возмещаются убытки.

Обычно груз страхуется в пользу покупателя.

Стоимость, на которую страхуется груз, исчисляется как сумма стоимости товара, фрахта, отгрузки и надбавки в 5—10% для покрытия административных расходов и роста цен.

Договор страхования может быть заключен на основании одного из трех условий:

- 1) с ответственностью за все риски;
- 2) с ответственностью за частичную аварию;
- 3) без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения.

Содержание статьи «Арбитраж»

Арбитраж. Во внешнеторговом контракте должен быть установлен порядок разрешения споров, которые не могут быть урегулированы путем переговоров. Законодательство РФ признает Соглашение сторон об арбитраже включенным в контракт. Российская организация по соглашению об арбитраже со своим иностранным партнером может передать рассмотрение спора в иностранную арбитражную комиссию, например в Стокгольме.

Арбитражная оговорка представляет собой арбитражное соглашение по поводу возникшего спора или относительно споров, которые могут возникнуть в будущем. Арбитражная оговорка должна быть правильно сформулирована, поскольку от ее создания зависит компетенция арбитража по разрешению спора. Она должна определять круг споров; которые подлежат рассмотрению в органах многонационального коммерческого арбитража, а также содержать указание на то, какой именно орган арбитража компетентен рассмотреть спор.

Под третейским, арбитражным судом понимается суд, избранный для разрешения споров. В отличие от общего суда обращение в него происходит по согласованию сторон.

Для организаций и фирм рассмотрение споров в арбитраже по сравнению с обычным судом имеет следующие преимущества: непродолжительность сроков рассмотрения; относительная дешевизна процедуры; компетентность арбитров. Достоинством рассмотрения споров в арбитраже также является тот факт, что решение в нем не подлежит обжалованию.

Тема 6. Особенности организации и регулирования внешнеторговых сделок в международной встречной торговле и торгово- посреднических операций

Цель: формирования знаний о Особенности организации и регулирования внешнеторговых сделок в международной встречной торговле и торгово- посреднических операций

Международные встречные операции – это экспортно-импортные операции, дополняемые принятием партнерами встречных обязательств: экспортером – по закупке конкретно определенных товаров и услуг у импортера, а импортером – по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру.

Сегодня встречная торговля – один из важнейших инструментов регулирования международного товарообмена, содействия развитию экономического и научно-технического сотрудничества между странами, стабилизации и упорядочения международных расчетов.

Регулирующая роль встречной торговли проявляется в том, что заключение двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений о товарообменных операциях, а также соглашений об экономическом и производственном сотрудничестве на компенсационной основе позволяет заранее на несколько лет вперед определить виды и объемы взаимопоставляемых товаров, их общую стоимость и порядок расчетов, характер и стоимость сопутствующих или отдельно предоставляемых технических (инжиниринговых) услуг и научно-технических знаний и опыта (лицензий, ноу-хау и др.).

Особенностью встречных операций является реализация **принципа компенсации**. Товарообменные сделки – это сделки, предусматривающие обмен исключительно товарами. Если хотя бы одна сторона сделки предоставляет другой не товары, а работы или услуги, то такая сделка не является товарообменной. В качестве товара в товарообменной сделке может выступать любое имущество организации (основные средства, материалы, готовая продукция, товары и т.д.).

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок: **бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки**.

Бартерные сделки – это сделки, совершаемые при осуществлении и внешнеторговой деятельности и предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К бартерным сделкам не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств.

Цели, которые стороны преследуют при заключении бартерных сделок, разнятся, но в основном сводятся к следующим: смягчение проблемы инвалютного финансирования импорта; упрощение порядка расчетов; расширение возможности внедрения на рынок страны-контрагента; дополнительная возможность получения импортного оборудования в обмен на товар, реализация которого затруднена на обычных коммерческих условиях.

Бартерные сделки совершаются в простой письменной форме путем заключения **двустороннего договора мены**, который должен соответствовать следующим требованиям:

- договор должен иметь дату и номер;
- договор оформляется в виде одного документа, за исключением бартерных сделок, заключаемых в счет выполнения международных соглашений. В этом случае допускается оформление договора в виде нескольких документов, в которых должны содержаться сведения, позволяющие отнести договор к конкретному соглашению, а также установить взаимосвязь этих документов в целях определения условий исполнения бартерной сделки;
- в договоре должны быть определены:
 - номенклатура, количество, качество, цена товара по каждой товарной позиции, сроки и условия экспорта/импорта товаров;
 - перечень работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, их стоимость, сроки выполнения работ, момент предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности;
 - перечень документов, представляемых хозяйствующему субъекту для подтверждения факта выполнения работ, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности;
 - порядок удовлетворения претензий в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора.

В случае изменения условий договора, устанавливающих обмен товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, на условия, предусматривающие осуществление расчетов в денежных или иных платежных средствах, российские лица обязаны обес-

печить возврат этих средств в сумме, эквивалентной стоимости экспортированных товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, на свои счета в уполномоченных банках с соблюдением требований валютного регулирования и валютного контроля.

При совершении бартерных сделок экспорт товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности может быть осуществлен после оформления паспорта бартерной сделки. Таможенное оформление такого рода сделок осуществляется при условии представления в таможенные органы РФ паспорта бартерной сделки.

При совершении внешнеторговых бартерных сделок может применяться **смешанный внешнеэкономический договор**, который содержит элементы различных договоров, как предусмотренных, так и не предусмотренных законом или иными правовыми актами РФ, и предполагает обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К смешанным договорам относится также и такой договор, который помимо указанного обмена предусматривает уплату за передаваемые по смешанному договору товары, выполняемые работы, предоставляемые услуги, права на результаты интеллектуальной деятельности определенных денежных средств, включая расчеты в иностранной валюте.

Прямая компенсация также предполагает взаимную поставку товаров, равную стоимость без расчетов в валюте. Отличие от бартерной сделки состоит в том, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары. В такой сделке фигурируют, как правило, не два товара, а несколько. В результате переговоров партнеры вырабатывают два списка взаимопоставляемых товаров и прилагают их к компенсационному соглашению как его неотъемлемую часть. В отличие от бартерных сделок в прямых компенсационных соглашениях может предусматриваться неконвертируемое денежное сальдо, которое должно быть израсходовано в стране кредитора. По срокам взаимные поставки практически совпадают. Такого рода сделки обычно заключаются между универсальными торговыми фирмами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными фирмами разных стран, выступающими с широкой номенклатурой предлагаемых на рынке изделий.

Все остальные взаимоувязанные сделки сохраняют лишь внешнюю форму безденежного обмена. Фактически же все операции в рамках этих сделок обслуживаются деньгами.

Товарообменные соглашения с длительными сроками исполнения заключаются обычно крупными компаниями со своими контрагентами. Эти соглашения оформляются в виде общих протоколов, содержащих списки взаимопоставляемых товаров. На основе протоколов стороны впоследствии заключают серии отдельных контрактов. В некоторых соглашениях весь товарообмен определяется «в общем виде», т.е. поставки и встречные поставки не увязываются с конкретными сделками.

Товарообменные соглашения могут принимать различную форму. Так, **базовые соглашения** применяются крупными компаниями, имеющими на зарубежных рынках самостоятельные подразделения. Во избежание множества отдельных сделок по встречным закупкам фирма заключает базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-импортере, которое позволяет ей сгруппировать все встречные закупки на длительный период. При расчетах по базовым соглашениям используется специально разработанный банковский механизм, осуществляющий безвалютные расчеты по взаимным обязательствам.

Соглашения о товарообмене на основе **писем-обязательств** предполагают обмен списками товаров, в которых партнеры взаимно заинтересованы (обычно на период 3–5 лет). Определив номенклатуру товаров, стороны в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. Письмо-обязательство не содержит условий о ценах на отдельные товары, не дает каких-либо прав каждому партнеру и не определяет их обязательств. Обычно конкретное количество взаимопоставляемых товаров определяется в ходе переговоров, проводимых в конце года, предшествующего году поставки. Цены и сроки поставок могут согласовываться ежеквартально или 1–2 раза в год. Письма-обязательства не требуют безусловной увязки поставок одной стороны с отдельными встречными закупками на протяжении обусловленного периода. Продажа и закупка товаров осуществляются обеими сторонами независимо друг от

друга, но с условием, что годовой объем продаж товаров в каждом направлении остается в рамках предусмотренного общего объема товарооборота.

Протоколы о товарообмене служат для подписавших их сторон основой достижения сбалансированного взаимного товарообмена в течение определенного установленного периода, при этом предусматривается последовательное расширение ассортимента продаж и закупок.

Компенсационные сделки на коммерческой основе предполагают встречную поставку товаров в течение установленного срока (периода) на основе либо только контракта купли-продажи, либо контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных или авансовых закупках. Эти сделки имеют согласованный механизм финансовых расчетов при наличии товарных и финансовых потоков в каждом направлении. При этом финансовые расчеты между сторонами могут осуществляться как путем перевода иностранной валюты, так и через урегулирование взаимных клиринговых претензий. Компенсационные сделки на коммерческой основе бывают кратко- и среднесрочными и подразделяются на три вида:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- сделки по встречным закупкам;
- сделки по авансовым закупкам.

Каждый конкретный вид сделки основан на определенной договорной форме. Краткосрочные компенсационные сделки делятся на сделки с частичной компенсацией, сделки с полной компенсацией и трехсторонние компенсационные сделки.

Сделки с частичной компенсацией предполагают покрытие определенной и согласованной доли экспорта закупкой товаров в стране-импортере и оплату остатка денежными средствами.

Сделка с полной компенсацией означает закупку товаров на сумму, равную или превышающую по стоимости поставки экспортера.

Трехсторонняя компенсационная сделка предполагает участие в ней посредника и третьей стороны. Встречная поставка осуществляется в третью страну, а экспортеру платит получатель товара (как правило, в конвертируемой валюте). Платежные операции по такой сделке обычно осуществляются переводом платежей с использованием посредника. Схема сделки выглядит следующим образом. Крупная фирма поставляет из другой страны товары партнеру, не имеющему для оплаты свободно конвертируемой валюты. Этот партнер поставляет товары в третью страну (обычно с расчетами в клиринговой валюте), а их получатель переводит деньги выбранному посреднику. И хотя посредник получает средства платежа в клиринговой валюте, сам он производит платеж в пользу первой фирмы в конвертируемой валюте, вычитая из этой суммы свои комиссионные.

Условием таких сделок является возможность посредника использовать клиринговые платежи для собственных закупок в третьих странах или продавать клиринговые валюты.

Под **встречными закупками** понимаются коммерческие сделки, заключенные в виде нескольких связанных контрактов. В качестве основного выступает так называемый первичный контракт, связанный, как правило, с поставками машин и оборудования, по которому покупатель оплачивает товар в свободно конвертируемой валюте. Особенность вторичного контракта заключается в том, что в нем присутствует специальное условие, предусматривающее обязательство продавца осуществить в установленные сроки встречную закупку товаров, предлагаемых покупателем на экспорт. Вторичный контракт представляет собой соглашение общего плана, в рамках которого осуществляются поставки встречных товаров. Иногда подписывается третий контракт, именуемый протоколом, который представляет собой выделенный в отдельный документ пункт вторичного контракта и увязывает первичный и вторичный контракты в единую сделку встречной закупки.

При этом экспортер соглашается в рамках своих договорных обязательств приобретать товары и услуги у импортера в пределах согласованной доли своих поставок. От краткосрочной компенсации этот вид сделки отличается тем, что она основывается на двух или нескольких контрактах, в которых содержатся обязательства каждого партнера уплатить наличными за полученные поставки.

Встречные закупки завершаются различным образом.

Так, **параллельные сделки** предполагают подписание двух отдельных контрактов: одного – на первоначальный экспорт, второго – на встречную закупку. Иногда эти два отдельных контракта связывает базовый контракт, который только фиксирует обязательство экспортера осуществить в течение определенного периода (2–5 лет) встречную закупку у импортера, но не содержит перечня товаров и не определяет их количество, устанавливая только общую стоимость закупок.

Джентльменское соглашение не содержит имеющих законную силу обязательств экспортера в отношении встречной закупки, хотя предполагается, что он согласен закупить товары у импортера в не установленном количестве. Такого рода сделки практикуются между фирмами развитых стран, и они связаны обычно с правительственными закупками военной техники и оборудования для атомных станций.

Соглашения с передачей финансовых обязательств (типа «свитч») предполагают передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной торговой фирме. Эти сделки позволяют экспортеру избавиться от реализации товаров по встречной закупке, если он в них не нуждается.

Авансовые закупки представляют собой параллельную встречную сделку, но проведенную в обратном порядке. Экспортер обязуется приобрести товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера. Стороны подписывают контракт об авансовой закупке, который содержит положение, предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее.

Промышленная компенсационная сделка – сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку (зачастую согласовывая также необходимое финансирование) второй стороне товаров, услуг и/или технологии, которые используются последней для создания новых производственных мощностей. Данные поставки затем возмещаются посредством поставок товаров, произведенных на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичных товаров, произведенных третьими странами в данной стране).

Компенсационные сделки на основе **соглашений о производственном сотрудничестве** предполагают, что поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с помощью закупленного оборудования. Такие сделки могут осуществляться в разных видах. Так, крупномасштабные долгосрочные **компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров** предусматривают обычно поставку комплектного оборудования с предоставлением долгосрочных кредитов, с оплатой путем последующих компенсационных встречных поставок (обратных закупок) конечной или связанной продукции – сырья, материалов, готовых изделий и других товаров, производимых на построенном и введенном в эксплуатацию предприятии.

Эти соглашения различаются в зависимости от **уровня и размеров поставок**. Так, соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам превышают стоимость поставляемых товаров, обычно оформляются тремя группами взаимосвязанных контрактов: контрактами на поставку оборудования и предоставление технических услуг; контрактами на поставку конечной продукции на основе долгосрочных контрактов; банковскими соглашениями о предоставлении кредитов. Компенсационные закупки осуществляются в течение длительного времени (20–25 лет) по ценам, устанавливаемым на базе цен мирового рынка.

Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования, имеют специфические особенности в зависимости от отраслей промышленности, к которым они относятся. В частности, во многих соглашениях вместо готовой конечной продукции предусматриваются компенсационные поставки промежуточной продукции. Цены могут рассчитываться на базе цен, устанавливаемых местными конкурирующими фирмами, а в ряде случаев – на базе издержек производства предприятий поставщика с обязательной корректировкой раз в квартал или ежегодно.

Сделки о «разделе продукции» обычно заключаются на основе соглашений сторон о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ». Эти сделки предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в установленной пропорции. Обычно эта доля составляет от 20 до 40% производимой построенным предприятием продукции. Такие сделки получили широкое распространение в добывающей промышленности развивающихся стран в рамках соглашений о сотрудничестве по разработке природных ресурсов с крупными фирмами.

Сделки «развитие–импорт» заключаются главным образом в обрабатывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы – поставщика комплектного оборудования и услуг.

В современных условиях, когда встречные закупки все чаще принимают принудительный характер, в договор о встречной закупке включают условие о переуступке экспортером обязательств по встречной закупке третьей стороне. Такая переуступка именуется **цессией**, а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке, – цессионером.

В последнее время на мировом рынке нашел свое применение еще целый ряд сделок встречной торговли.

Так, к подобным операциям относятся **операции на давальческом сырье**. Суть их состоит в том, что одна страна, которая располагает сырьем, но перерабатывающих мощностей в ней недостаточно, подписывает контракт с контрагентом из другой страны на переработку сырья и получение обратно полуфабрикатов. Часть продукции переработчик оставляет себе как плату за переработку.

Выкуп устаревшей продукции – еще один вид товарообменных операции. Касается он прежде всего машинно-технических изделий: автотранспортной, дорожно-строительной техники, сельскохозяйственных машин, а в последние годы и самолетно-вертолетной техники. Инициатором таких операций выступает обычно импортер. Если экспортер предлагает импортеру приобрести у него новые машины, то импортер ставит обязательным условием выкупить у него устаревшую технику. Конечно, речь идет о технике одного профиля. При этом выкупаемая техника может быть произведена другой фирмой, а не той, которая предлагает новую. Переговоры о продаже новой техники и о выкупе старой идут одновременно, также одновременно согласуются и цены на новые и старые товары, контракты на продажу и выкуп могут быть подписаны отдельно, а может быть составлен и один контракт. Импортеру такие операции очень выгодны, так как он снижает свои валютные затраты и избавляется от старой техники. Экспортер, выкупивший старую технику, стремится извлечь из нее максимальную выгоду. Обычно техника ремонтируется и предлагается для продажи другим покупателям, чаще всего в развивающиеся страны, как техника, «бывшая в употреблении».

Поставки на комплектацию также являются товарообменной операцией. При этой сделке импортер крупного оборудования, например комплектного, ставит непременным условием покупку изготовителем у заказчика части оборудования или приборов для комплектации и передает ему заранее составленный список таких деталей. Заказчик обычно мотивирует это условие тем, что его отечественное оборудование удобнее для эксплуатации, чем иностранное, хотя на самом деле это может быть вызвано желанием сэкономить валюту. Предметом контрактов поставок на комплектацию может быть любое сложное комплектное оборудование и установки, а комплектующие приборы и детали – это в основном стандартные двигатели, насосы, аккумуляторы и т.д.

Сделки buy-back представляют интерес для компаний в различных ситуациях, например, если одна сторона хочет получить интересующую ее продукцию по более низкой цене, а другая – привлечь инвестиции для модернизации производства. Эти сделки могут оформляться различными видами договоров, предусмотренных гражданским законодательством. Термин *buy-back* (дословно с англ. «купить обратно») был определен Европейской комиссией ООН в документах «О международных договорах о встречной торговле» (1990 г.) и «О международных договорах об обратной закупке» (1991 г.), а позднее Правовым руководством «По международным встречным торговым сделкам» Комиссии ООН по праву международной торговли

(ЮНСИТРАЛ) в 1992 г. в связи с необходимостью документальной формализации встречных сделок в международной торговле. Этим термином, например, обозначается договор, согласно которому продавец обязуется выкупить у покупателя поставленную продукцию по истечении определенного времени, если она не была использована покупателем.

Суть такой сделки buy-back в следующем. Одна из сторон поставляет производственное оборудование и обязуется закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. Поставщик может также предоставлять технологию и обеспечивать подготовку кадров, а в некоторых случаях поставлять запасные части или материалы для использования в производстве. При этом у обеих сторон возникают встречные обязательства по оплате, которые могут быть прекращены зачетом.

В сделке buy-back могут участвовать более двух сторон (например, если поставка продукции осуществляется в пользу третьих лиц). Обычно такие сделки носят долгосрочный характер.

При заключении сделки buy-back поставщика производственного оборудования (инвестора) ожидает достаточно большой временной разрыв между осуществлением финансовых вложений и получением конечного продукта, однако она предполагает снижение для инвестора цены товара по сравнению с той, которую он заплатил бы при заключении обычной сделки купли-продажи. В результате, если инвестор приобретает товар для перепродажи, он получает дополнительную прибыль, если же для непосредственного потребления в своей производственной деятельности, то экономит собственные средства. При этом инвестор может быть заинтересован в приобретении товара по более низкой цене, но не иметь в собственности объекта инвестиций.

При оформлении сделки участники обращают особое внимание на следующие условия:

- вид, качество и количество товара (так как для сделок buy-back характерна поставка взамен оборудования не любой продукции, а определенного вида, качества и количества, которые необходимо предварительно отразить в договоре);

- цена товара (в первоначальной поставке – оборудования, в последующей поставке – компенсационной продукции);

- срок исполнения сторонами всех своих обязательств, в том числе денежных (поскольку сделки buy-back носят долгосрочный характер);

- участие третьих лиц (сложность оформления договора buy-back значительно возрастает, если в сделке участвуют более двух сторон. Например, производственное оборудование будет поставлено третьей стороной или же продукция, изготовленная на производственных мощностях, поставленных в рамках buy-back, приобретается третьим лицом);

- прочие существенные условия: штрафы и неустойки, страхование риска неоплаты (важно для инвестора в связи с возможным незаключением договора поставки компенсационной продукции).

Оформление сделки buy-back может осуществляться различными способами в зависимости от пожеланий сторон и специфики конкретной сделки. При этом стороны могут заключить один контракт, в котором будет полностью описана вся сделка (договор о встречной торговле). Стороны могут также составить отдельные договоры на поставку оборудования (договор поставки или договор инвестирования) и на поставку продукции, произведенной на этом оборудовании (договор купли-продажи).

По желанию сторон или при участии в сделке buy-back более двух сторон, а также для привлечения внешних инвестиций (например, для получения кредита в банке на поставку оборудования) может оформляться предварительный договор. Основное его назначение – увязать все остальные договоры по сделке.

Предварительный договор может оформляться как договор о намерениях, рамочное соглашение, письмо-обязательство, соглашение о встречной торговле и др. Он должен содержать все существенные условия, подлежащие включению в основные договоры. В предварительном договоре также можно оговорить санкции за незаключение основных договоров. При оформлении сделки buy-back нужно учитывать, что она содержит ряд обязательств, регулируемых Гражданским кодексом РФ.

Понятие и классификация торгово-посреднических операций

Прямой экспорт или импорт предусматривает поставку товаров промышленными предприятиями непосредственно иностранному потребителю либо закупку у него соответствующих товаров. **Косвенный** экспорт или импорт предполагает продажу и покупку товаров через торговых посредников.

Таблица 1- Применение прямого и косвенного методов торговли

Прямой метод	Косвенный метод
Продажа и закупка промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов	Сбыт стандартного промышленного оборудования
Экспорт дорогостоящего и крупногабаритного оборудования	Сбыт потребительских товаров
Экспорт стандартного оборудования через заграничные филиалы	Реализация второстепенной продукции
Закупка сельскохозяйственных товаров у фермеров	Продвижение новых товаров
Государственные закупки и продажи	Монополизация рынка крупными торговыми фирмами

Посредники – это лица, соединяющие стороны, желающие заключить сделку. Посредники действуют в области перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров и в других сферах. В качестве посредников могут выступать как отдельные лица, так и учреждения. В отличие от производителей, которые ведут дело за свой счет и выступают самостоятельно в системе производства и потребления, посредники работают за счет поручителя и получают за это вознаграждение.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии таких независимых от производителей и потребителей товаров лиц, организаций, торговых фирм.

Посредническая фирма – это коммерческое предприятие или организация, стоящая между производителями и потребителями товаров и содействующая реализации товаров. В юриспруденции к посредническим фирмам часто относят только те фирмы и организации, которые содействуют продавцам и покупателям в заключении контрактов и исполнении на их основе посреднических операций.

Цель привлечения посредников – повышение экономической эффективности внешне-торговых операций достигается за счет следующего:

- возрастает оперативность в сбыте товаров, в результате за счет ускорения оборота капитала увеличивается прибыль;
- оперативная и активная реакция посредников на изменение рыночной конъюнктуры дает им возможность успешнее работать в интересах экспортера, реализуя товар на более выгодных условиях. Контактируя с потребителями, посредники являются источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров;
- техническое обслуживание, предпродажный сервис, осуществляемые посредниками, и сокращение сроков поставок с промежуточных складов способствуют повышению конкурентоспособности;
- создание и развитие сбытовой сети преуспевающими посредниками экономит средства экспортеров;
- специализация посредников, как правило, на массовом сбыте определенных товаров позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара и дает дополнительную коммерческую выгоду.

Конечно, привлечение посредников требует предварительного экономического обоснования, и если окажется, что посредники не обеспечивают получение дополнительной прибыли по сравнению с самостоятельным сбытом товаров экспортерами, то их привлекать нерационально.

Недостатком использования посредников является тот факт, что экспортер, лишенный непосредственных контактов с рынками сбыта, полностью зависит от добросовестности посредника.

К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, которые по соглашениям берут на себя обязательства исследовать рынки, проводить рекламные кампании, формировать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортерах, информировать экспортеров о международных торгах, возможностях предстоящих закупок, подыскивать покупателей и организовывать с ними деловые встречи, содействуя при этом в заключении контрактов.

В качестве таких посредников стараются подобрать авторитетные фирмы или лиц, пользующихся уважением в деловых кругах, достаточно компетентных в торговле определенными товарами. Таким посредникам чаще всего не приходится вкладывать большие средства в свою деятельность, хотя вознаграждение они могут получать достаточно весомое. Вознаграждение, которое выплачивают им продавцы, – это не столько компенсация затрат, сколько оценка их солидного положения в деловых кругах, их компетентности, активной работы на рынке.

В целом же в практике мировой торговли посредники привлекаются достаточно широко, так как это дает покупателям те же преимущества, что и продавцам.

Различают следующие **права внешнеторговых посредников** (табл. 2).

Таблица 2- Права внешнеторговых посредников

Права	Содержание
Неисключительное право продажи	Посредник получает право сбыта продукции на определенной территории в течение определенного времени. Это не запрещает производителю привлекать и других посредников для сбыта этого товара. Данный способ применяется, когда производитель выходит на новый рынок, чтобы сравнить посредников и выбрать оптимального
Исключительное право продажи	Производитель на определенной территории в определенное время не может продавать эти же товары ни сам, ни через других посредников
Преимущественное право, или «право первой руки»	Производитель товара обязан предложить свой товар посреднику и лишь после его отказа – другому посреднику или продать самостоятельно

При выделении **видов посреднической деятельности** определяющими факторами являются:

1) лицо, от имени которого действует посредник (он сам или производитель), т.е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия – для него самого или для обслуживаемого им производителя;

2) за чей счет действует посредник (за свой или за счет производителя), т.е. на чей счет относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника, – на счет самого посредника или на счет обслуживаемого им производителя.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей и продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера независимым от него торговым посредником на основе заключения соглашения или поручения.

К торговому посредничеству относится **оказание следующих услуг**:

- перепродажа товара;
- поиск заграничного контрагента;
- подготовка и завершение сделки;
- кредитование сторон;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- страхование внешнеторговой деятельности;
- проведение рекламных мероприятий;
- осуществление технического обслуживания и др.

Торгово-посреднические фирмы – это фирмы, в юридическом и хозяйственном отношении независимые от производителя и потребителя товаров. Они действуют в целях извлечения прибыли, получаемой либо в виде разницы между ценами закупки товаров у экспортеров и ценами, по которым эти товары продаются покупателям, либо в виде вознаграждения за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки.

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортером и торговым посредником, а также от функций, выполняемых торговым посредником, можно выделить несколько **видов торгово-посреднических операций**.

Операции по перепродаже осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет: а) на основе договора купли-продажи; б) торговец по договору (право продажи товаров экспортера на территории импортера). В этом случае торговый посредник сам выступает стороной договора купли-продажи как с экспортером, так и с конечным покупателем и становится собственником товара после его оплаты.

Существует два вида операций по перепродаже:

1. Торговый посредник для экспортера выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Таких посредников называют купцами. Взаимоотношения между партнерами регламентируются договором купли-продажи.

2. Экспортер предоставляет торговому посреднику право продажи товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Между собой посредник и экспортер заключают договор о предоставлении права на продажу. Договор устанавливает общие условия, регулирующие их взаимоотношения. Для исполнения этого посредник и экспортер заключают самостоятельный договор купли-продажи в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу. Таким образом, отношения между посредником и экспортером регулируются двумя видами договоров – договором о предоставлении права на продажу и договором купли-продажи. Таких посредников называют торговцами по договору или **дистрибьюторами**.

Отличительные черты **деятельности** дистрибьюторов:

- приобретение и перепродажа товаров от своего имени и за свой счет;
- тесные и доверительные связи с производителем;
- принятие обязательств по продвижению и/или организации сбыта товаров на закрепленной за ним определенной территории;
- установление отношений с производителем на согласованный период времени, что лежит в основе их сотрудничества;
- ограничение свободы действий дистрибьютора обязательством воздерживаться от конкуренции.

Посредничество торговца по договору состоит в продвижении товара на определенную территорию, может включать и организацию технического обслуживания, но всегда торговец по договору должен соблюдать интересы экспортеров и придерживаться определенных условий.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой **принципалом** (доверителем), независимой от нее другой стороне, именуемой **агентом** (торговым, коммерческим), совершение фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала.

Агентские операции осуществляются на основе агентского соглашения. Агент лишь способствует сделке, но сам в ней не участвует и не покупает за свой счет товары. В отношении агентов действуют различные правовые нормы, которые зависят от страны. К торговым агентам в Европе обычно относят фирмы, лица и организации, которые на основании договоров с продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами) получают право содействовать заключению сделок от имени и за счет экспортеров и импортеров.

В Великобритании и США к агентам относят посредников, действующих для экспортеров или импортеров (принципалов) за их счет и от их имени. В коммерческих отношениях такая терминология получила наибольшее распространение. Хотя возможно использование и иных понятий: в Германии – представитель и предприниматель, во Франции – представитель и доверитель,

в Австрии, Финляндии, Японии – торговый представитель и предприниматель, в Аргентине, Бразилии – поверенный и доверитель. В Италии проводится различие между агентом, который только сводит стороны для заключения договора, и представителем, который самостоятельно подписывает договор от имени предпринимателя.

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

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, независимой от нее другой стороне, именуемой агентом, совершить продажу или закупку товара за счет и от имени принципала. Отношения между партнерами регламентируются **агентским соглашением** или договором.

Агентские соглашения содержат предельные полномочия агентов, главным образом в отношении цен, условий кредитов и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности, так как агенты действуют за счет принципалов. Но вместе с тем агентское соглашение всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам для эффективной работы на рынках.

В структуру агентского соглашения входят:

– обозначение сторон соглашения (самостоятельные, независимые друг от друга юридические и/или физические лица);

– определение объема полномочий (с правом или без права заключать сделки от имени и за счет принципала);

– определение товара;

– фиксация пределов территории, на которой агенту предоставляется право вести операции;

– характер права, предоставляемого агенту (простое – условие о прямых продажах, т.е. принципал сохраняет за собой право вести переговоры с покупателем без участия агента, монопольное, исключительное – агент сохраняет право единственного представителя принципала на данной территории);

– права и обязанности агента (содействие продаже товаров, оговорки о неконкуренции, осуществление рекламы, послепродажное обслуживание, предоставление отчетности принципалу и др.);

– комиссионное вознаграждение агента (согласованный процент от действительной покупной цены);

– права и обязанности принципала (предоставление всей информации о товарах, условиях сделок, письменной документации – прейскуранты, брошюры и т.д.);

– срок действия соглашения и порядок его расторжения (определенный, неопределенный, возможность пролонгирования);

– арбитраж и применимое право.

Кроме полномочий агентские соглашения содержат взаимные права и обязанности агентов и принципалов. В обязанности агентов могут входить исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов, техническое обслуживание, страхование товаров на складах.

Независимость торгового агента выражается в том, что он не состоит в трудовых отношениях с принципалом. В противном случае посредники превратились бы в служащих или в подразделения фирм-принципалов.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, которые торгуют за свой счет и от своего имени, а также от комиссионера (консигнатора), которые хотя и выступают перед третьими лицами от своего имени, но совершают сделки за счет комитента (консигнанта).

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой **комиссионером**, по поручению другой стороны, именуемой **комитентом**, сделок от своего имени, но за счет комитента.

Договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам дополнительных услуг, таких как изучение рынка, реклама, техническое обслуживание и т.д.

Распространенной формой комиссионных операций является продажа товаров на условиях **консигнации**. При осуществлении таких операций экспортер (консигнант) поставяет товар на склад посредника (консигнатор) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада. Отношения между консигнантом и консигнатором регулируются договором консигнации. Непременным условием консигнационного соглашения является сохранение за консигнантом права собственности на товары до их реализации покупателю. Однако это право не гарантирует получение платежей за проданные товары. На условиях консигнации реализуются в основном товары массового спроса.

Способы вознаграждения посредника при осуществлении операций консигнации аналогичны комиссионным операциям: либо установленный в договоре комиссии (консигнации) процент от объема продаж, либо разница между ценой комитента (консигнанта) и ценой реализации.

Брокерские операции состоят в установлении через посредника-брокера контакта между продавцом и покупателем. **Брокер** (англ. broker, нем. makler) действует на основе соглашения с клиентом (клиентское соглашение). Брокеры обычно специализируются на совершении посреднических операций по купле-продаже одного-двух определенных товаров (биржевых и аукционных). Чаще всего брокер выступает на высокоорганизованных рынках товаров и услуг, действует по определенным направлениям, например фрахтование, страхование. Брокеры торгуют крупными партиями товаров, недвижимостью большой стоимости, что позволяет им предлагать за свои услуги более низкие по сравнению с другими посредниками ставки вознаграждения.

Они заключают сделки за счет доверителя от его либо от своего имени. Крупные брокерские фирмы сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, в отдельных случаях сами выступают в роли кредитора, принимают также на себя поручительство за исполнение сделки, т.е. выступают как гаранты – за дополнительную плату.

Наиболее распространены брокерские фирмы в Англии, где они монополизировали торговлю многими сырьевыми и другими биржевыми товарами. Россия, например, экспортирует лесные товары в Великобританию только через брокерские фирмы.

К брокерам относят торговые фирмы, лица и организации, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в сделках ни своим именем, ни капиталом. В отличие от торгового агента брокер не является представителем, не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон – участников сделки и действует на основании отдельных поручений. Ему предоставляются полномочия на заключение каждой отдельной сделки. Брокер выполняет указания клиента о количестве, качестве, цене товара, предоставляет отчет о всех производимых с его участием операциях. Он может осуществлять контроль над исполнением заключаемых при его посредничестве контрактов. Довольно часто брокер принимает на себя обязательства делькредере.

За свои услуги брокер получает вознаграждение – **брокеридж**. Его размер колеблется от 0,25 до 2–3% от суммы сделки.

Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке и принимать комиссии от другой стороны, за исключением случаев, когда на этот счет есть соглашение.

Так как наиболее **распространенными видами** соглашений в международной практике являются дистрибьюторские и агентские соглашения, то для унификации условий этих договоров, облегчения ведения переговоров и составления индивидуальных договоров такого типа Международная торговая палата (МТП) подготовила и опубликовала следующие документы:

- Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов (1983 г.);
- Типовой коммерческий агентский контракт МТП (1991 г.);
- Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений (1988 г.);
- Типовой дистрибьюторский контракт МТП (1993 г.).

Типовые дистрибьюторские и агентские контракты, предложенные МТП, касаются только международных соглашений и не применяются во внутренней торговле.

Тема 7. Организация и регулирование коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах

Цель: формирования знаний об организации и регулировании коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах

Международные товарные биржи – особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающими родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые. На бирже товар продается и покупается без предъявления и осмотра, согласно установленным стандартам и образцам. Заключение сделок происходит на основе типовых биржевых контрактов, жестко регламентирующих качества и сроки поставки. На бирже продается не партия товара, а биржевые контракты, содержащие установленное биржей количество товара определенного сорта, типа, марки. Продавец передает покупателю документ, подтверждающий право собственности на товар (это складское свидетельство, удостоверяющее сдачу продавцом товара на биржевой склад).

Объектами международной торговли являются примерно 70 товаров, на которые приходится около 30% международного товарооборота.

Большая часть международного биржевого оборота приходится на фьючерсные сделки.

В группе сельскохозяйственных товаров преобладают льняное и хлопковое семя, соевые бобы, соевое масло, зерновые, живой скот и мясо.

В группе промышленного сырья и продукции его переработки более половины приходится на нефть, ДТ, мазут, бензин, газ пропан, около 30% на долю драгоценных металлов, около 20% на цветные металлы.

Важнейшие центры международной биржевой торговли сосредоточены в США, Англии, Японии (98% международного биржевого оборота).

Биржи делятся на универсальные и специализированные.

К универсальным относятся:

- в США:

«Chicago Board of Trade» - пшеница, кукуруза, овес, соя, бройлеры, фанера, золото, серебро, нефть, мазут, бензин.

«Chicago Stock Exchange, СНХ» - живой скот, свинина, картофель, яйца, пиломатериалы, золото.

«Мидамерика коммодити иксчейндж Чикаго» - пшеница, кукуруза, овес, соя, живой скот, сахар, серебро, золото.

Нью-Йоркская биржа хлопка, цитрусовых и нефти.

- в Англии:

Лондонская фьючерсная и опционная биржа - какао-бобы, кофе, сахар, каучук, мазут, нефть, шерсть, шкуры, кожи,

«Болтик фьючерс иксчейндж» - пшеница, ячмень, картофель, крупнорогатый скот, свинина соевое масло.

- в Японии:

Токийская товарная биржа – золото, серебро, каучук, хлопковая и шерстяная пряжа.

К специализированным биржам широкого профиля относятся:

- в США:

Нью-Йоркская товарная биржа – цветные металлы, сахар, кофе, шерсть, картофель, хлопок.

Нью-Йоркская биржа кофе, сахара и какао.

Зерновая биржа (пшеница, подсолнечник)

«Нью-Йорк меркентайл иксчейндж» (палладий, платина, бензин, нефть, ДТ, газ пропан)

- в Англии: Лондонская биржа цветных металлов.

К узкоспециализированным относятся:

- в США:

Канзас Сити борд оф трейд (пшеница)
Виннипегская биржа (ячмень, рожь, овес, рис, лен)

- в Англии:

Лондонская биржа шерсти.
Лондонская международная нефтяная биржа.

- в Японии: Зерновая биржа в Кобе.

Биржа сахара, текстильного сырья и зернобобовых в Йокагаме.

По сфере деятельности и роли в мировой торговле **биржи делятся на международные и национальные**. Международные биржи обслуживают конкретные мировые товарные рынки. К ним относятся биржи США (в Чикаго и Нью-Йорке), Лондонские фьючерсная и опционная биржа и биржа цветных металлов, все биржи Японии, Парижская (сахар, кофе, какао), Сиднейская (универсальная), Сингапурская (универсальная), Сянганская (Гонконг - универсальная).

По принципу организации различают два типа бирж:

1) **биржи, имеющие публично-правовой характер** – находятся под наблюдением государства. Членом биржи может стать любой предприниматель данного региона, занесенный в торговый реестр и имеющий определенный размер оборота. К совершению операций также допускаются лица, не состоящие членами биржи и действующие на основе разовых билетов.

2) **биржи, имеющие частноправовой характер** – на них открыт доступ ограниченному кругу лиц, входящих в биржевую корпорацию. Указанный в уставе биржи основной капитал делится на определенное количество паев – биржевых сертификатов. Владение таким сертификатом дает право на заключение сделок на бирже. Биржа как корпорация в целом сделок не заключает. Не члены биржи могут заключать сделки только через брокеров, являющихся членами биржи.

В обязанности бирж входит предоставление средств для проведения операций: специального помещения с местом для проведения биржевой торговли («кольцом», «ямой», «полом»), телефонными будками и телетайпами для брокеров и другими средствами связи.

Члены биржи заключают сделки купли-продажи, как за свой счет, так и в качестве брокеров за вознаграждение.

Товарные биржи выполняют **основные и вспомогательные функции**. К основным относятся купля-продажа реального товара, спекуляция, страхование. Вспомогательные функции включают:

- котирование цен (осуществляет котировальная комиссия, которая собирается ежедневно по окончании торгов и фиксирует цены истекшего дня. Котировки биржевых цен могут иметь различную форму, например, по характеру цены – цены заключенных сделок, цены продавцов, цены покупателей; по моменту совершения сделок – цены в момент открытия биржи, цены в середине биржевого собрания, цены в момент закрытия биржи);

- установка стандартов на биржевые товары;

- разработка типовых контрактов;

- фиксация торговых обычаев;

- арбитражные функции

- осуществление расчетов между членами биржи через расчетную палату или ликвидационную кассу

- информационная деятельность

На бирже заключаются **сделки на реальный товар и фьючерсные сделки**.

Сделки на реальный товар завершаются переходом товара от продавца к покупателю. В зависимости от срока поставки они делятся на сделки с наличным товаром (товар передается покупателю со склада биржи в течении 1 – 15 дней после заключения сделки) и форвардные сделки (поставка товара осуществляется в срок, обусловленный контракте, по цене, зафиксированный в момент его заключения).

Продавец реального товара поставяет товар на один из складов, утвержденных комитетом биржи, к сроку, обусловленному в контракте. При поступлении товара на склад биржа выдает

продавцу складское свидетельство, являющееся товарораспределительным документом, против которого совершаются сделки на бирже и производятся расчеты. Продавец хранит свидетельство в своем банке и при наступлении срока поставки обязан предоставить его покупателю, оплатив стоимость хранения товара на складе и стоимость его страхования. Покупатель получает свидетельство, выписывая чек в пользу продавца.

Фьючерсные сделки не предусматривают обязательства сторон, поставить или принять реальный товар, а предполагают куплю-продажу фьючерсных контрактов. Этот контракт не может быть просто аннулирован. Он должен быть ликвидирован либо путем заключения противоположной сделки на равное количество товара, либо поставкой товара. Но, как правило, результатом таких сделок является не передача реального товара, а уплата или получение разницы между ценой контракта в день его заключения и ценой в день исполнения.

В целях максимального ускорения заключения и исполнения сделок упрощение расчетов по ним биржи разработали стандартизированные формы фьючерсных контрактов. Каждый контракт содержит установленное количество товара, фьючерсные сделки заключаются на определенное число контрактов (количество товара определяется числом заключенных контрактов), только на один стандартный вид товара (базисный сорт). Срок поставки устанавливается определением длительности позиции (1 месяц, 3 месяца).

При заключении фьючерсного контракта согласовываются только цена и срок поставки, все другие условия стандартны.

Все фьючерсные контракты в обязательном порядке должны быть немедленно зарегистрированы в расчетной палате, имеющейся при каждой бирже. После регистрации фьючерсного контракта члены биржи больше не выступают в отношении друг друга как контрагенты. Они имеют дело только с расчетной палатой биржи. Каждая сторона имеет право в одностороннем порядке в любой момент ликвидировать фьючерсный контракт путем заключения обратной (офсетной) сделки на такое же количество товара – это означает уплату или получение разницы между ценой контракта в день заключения и текущей ценой.

Если фьючерсный контракт не был ликвидирован до истечения его срока, то продавец может поставить реальный товар. В этом случае он должен не позднее, чем за 5-7 биржевых дней до наступления срочной позиции послать через брокера в расчетную палату биржи извещение о своем желании сдать реальный товар. Расчетная палата извещает покупателей. Покупатель пожелавший принять реальный товар, получает складское свидетельство против чека, выписанного в пользу продавца.

Заключая сделки на бирже, их участники могут преследовать цели:

- покупка - продажа реального товара
- осуществление спекулятивных операций
- осуществление хеджирования

Сделки купли-продажи совершаются производителями с целью реализации произведенных товаров, потребителями – с целью обеспечения себя необходимыми товарами, торговцами – с целью перепродажи конечным потребителям.

Спекулятивные операции совершаются с целью получения прибыли от купли-продажи биржевых контрактов (**игра на повышение(быки) или понижение(медведи) цен**).

Фьючерсные сделки используются для страхования – **хеджирования** от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении срочных сделок на реальный товар.

Суть хеджирования состоит в том, что фирма, продавая реальный товар с поставкой в будущем, одновременно покупает фьючерсный контракт на тот же срок и то же количество товара. Принцип страхования основан на том, что если в сделке одна сторона теряет как продавец реального товара, то она выигрывает как покупатель фьючерсов (и наоборот). Поэтому покупатель реального товара осуществляет хеджирование продажей, а продавец реального товара – хеджирование покупкой.

Механизм хеджирования основан на том, что изменения рыночных цен на реальные товары и цен на фьючерсы одинаковы по своим размерам и направлениям.

Хеджирование продажей – это продажа на срочной бирже фьючерсных контрактов при закупках равного количества реального товара с целью страхования от риска падения цен к моменту его поставки. Например, торговец-перепродавец (посредник) покупает большие количества сезонного товара (зерно, какао-бобы, каучук) в определенный, сравнительно короткий срок, с тем чтобы затем обеспечить полную и своевременную поставку товара по заказам своих потребителей. Не прибегая к хеджированию, он может понести убытки при последующем возможном снижении цен на этот товар, находящийся на складе. Чтобы избежать этого или свести риск до минимума, он одновременно с закупкой реального товара (безразлично, на бирже или непосредственно в странах-производителях) производит хеджирование продажей, т.е. заключает на бирже сделку на продажу фьючерсных контрактов, предусматривающих поставку такого же количества товара. Когда торговец перепродает свой товар потребителю, предположим, по более низкой цене, чем купил, он терпит убыток по сделке с реальным товаром. Но одновременно он выкупает ранее проданные фьючерсные контракты по более низкой цене, в результате чего получает прибыль.

К хеджированию продажей прибегают часто непосредственные потребители биржевых товаров (какао-бобов, каучука) в тех случаях, когда они покупают эти товары на срок.

Хеджирование покупкой – это покупка фьючерсных контрактов с целью страхования цен на продажу равного количества реального товара, которым торговец не владеет, с поставкой в будущем. Цель этой операции избежать любых возможных потерь, которые могут возникнуть в результате повышения цен на товар, уже проданной по зафиксированной цене, но еще не закупленный («не покрытый»). Например, мукомольное предприятие заключило контракт на продажу муки по согласованной цене с поставкой через два месяца. Однако из-за недостатка складских помещений оно вынуждено отложить закупку пшеницы до даты поставки с учетом времени, необходимого для помола, упаковки и транспортировки. Опасаясь, что к моменту закупки пшеницы цены могут подняться, мукомольное предприятие покупает на срочной бирже достаточное количество фьючерсных контрактов для покрытия сделки. Если цена на пшеницу повысится к тому времени, когда оно будет закупать зерно для помола, оно потеряет на скидке с реальным товаром, но в то же время продаст свои фьючерсы по более высокой цене на срочной бирже и использует полученную прибыль для покрытия убытков по сделке с реальным товаром. Тот же результат будет достигнут и в случае, если цены на пшеницу к моменту закупки снизятся: мукомольное предприятие понесет убытки на срочной бирже, но получит прибыль при закупке реального товара.

Члены биржи, имеющие право заключения сделок, получают от своих клиентов поручения на совершения биржевых сделок. Они содержат 3 основных показателя:

- количество
- срок поставки
- цена (может указываться лимит цены или оговариваться, что сделка должна быть совершена по самой выгодной цене, существующий в данный момент на рынке; поручение продать может содержать ограничение суммы убытков; поручение купить содержит конкретную цену покупки, а в случае ее снижения или повышения нужно увеличить или сократить закупки).

Поручение клиента биржевому брокеру оформляется соглашением, в соответствии с которым брокер обязуется выполнить поручение, а клиент внести залог и оплатить ему определенное вознаграждение (в некоторых случаях требуется предоставление банковской гарантии). После выполнения клиентом обязательств по контракту залог и дополнительное обеспечение ему возвращаются, при невыполнении – остаются у брокера (если брокер хорошо знает клиента и уверен в его прочном финансовом положении, он не требует ни залога, ни дополнительного обеспечения).

На основе достигнутой договоренности клиент из своей конторы по телефону дает поручение брокерской фирме купить для него партию товара. Оно регистрируется и передается представителю брокерской фирмы на бирже. Брокер, совершив сделку, извещает о цене, количестве контрактов, времени совершения сделки.

Устное заявление брокера во время биржевого торга имеет силу формального контракта, но на следующий день брокеры обмениваются письменными контрактами.

После заключения сделки сведения о цене, количестве и сроке сделки передаются для общего сведения или обозначаются на доске и таким образом становятся известными не только членам биржи, находящимся в зале, но и в отдаленных пунктах, связанных с биржей.

Брокерская контора, получив сведения о заключенной сделке, извещает клиента (все операции от телефонного поручения клиента до получения им сообщения о заключении сделки занимают несколько минут). В подтверждение выполненного поручения брокерская фирма посылает клиенту письменное извещение. Если клиент захочет перепродать купленный товар, он снова дает поручение брокерской фирме. В результате клиент оплачивает разницу в цене согласно посланному извещению. Если клиент потерпит убыток, соответствующая сумма удерживается брокером из залога.

Таким образом, техника проведения биржевых операций позволяет участвовать в биржевой торговле лицам, находящимся в отдаленных районах, а участникам биржевых торгов дает возможность учитывать котировки других бирж, изменение видов на урожай, торгово-политические условия во всех странах и другие факторы, которые могут воздействовать на движение товарных цен на бирже.

Международная биржевая торговля на протяжении последних десятилетий претерпела существенные изменения. На динамику и структуру биржевой торговли влияют следующие факторы:

- 1) соотношение спроса и предложения на конкретных мировых товарных рынках;
- 2) сдвиги в монополизации рынка и в формах торговли реальным товаром;
- 3) развитие НТП и появление новых биржевых товаров;
- 4) расширение практики межправительственных соглашений по таким товарам, как пшеница, сахар, кофе, оливковое масло;
- 5) использование компьютерной техники при проведении биржевых операций, расчетом по ним, котировки цен, обработке информации;
- 6) усиление роли государства в регулировании деятельности бирж;
- 7) расширение регулирования рынков продовольственных и сырьевых товаров.

Современный этап развития международной торговли характеризуется ростом оборота биржевой торговли, при этом изменилось соотношение между сделками на реальный товар и фьючерсными сделками. Объем фьючерсных операций по ряду товаров в несколько раз превышает их мировое производство (соя – 20 раз, какао-бобы – 10 раз, кукуруза – 3 раза, сахар и кофе – 2,5 раза). Рост фьючерсных сделок объясняется несбалансированностью спроса и предложения на мировых рынках биржевых товаров, нестабильностью цен на этих рынках, невозможностью предугадать их динамику. В результате возникает стремление покупателей и продавцов застраховаться от колебаний цен путем хеджирования при заключении сделок на реальный товар.

Одновременно увеличивается и количество «чисто спекулятивных» фьючерсных сделок. Снижение объема реальных сделок объясняется тем, что контроль над заготовками и экспортом таких товаров, как какао-бобы и кофе осуществляется государственными организациями, которые заключают сделки, с непосредственными потребителями минуя биржи на основе биржевых котировок.

Изменяется и структура биржевой торговли: доля сельскохозяйственных и лесных товаров понижается, хотя они по-прежнему занимают в ней ведущее место, а доля промышленных сырьевых товаров растет, в том числе за счет новых товаров (нефть, газойль, никель, алюминий)

Важным фактором развития биржевой торговли является слияние бирж. Одновременно усилилась специализация бирж и появились новые специализированные биржи.

Повышается роль международных товарных бирж в установлении и регулировании цен на мировых товарных рынках (на базе биржевых котировок осуществляется практически вся международная торговля зерновыми, кофе, какао-бобами, каучуком, металлом). Важным фактором развития является совершенствование техники биржевой торговли, что связано с разработкой

типовых контрактов, стандартизацией качества продукции, с повышением уровня механизации транспортной и складской системы, обеспечением современными техническими средствами.

Международный аукцион представляет собой специально организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями.

В форме аукциона осуществляется торговля товарами, которые обладают индивидуальными особенностями и свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по назначению товаров, так как они могут иметь различные свойства: внешний вид, качество, вкус. Роль аукционов в международной торговле некоторыми товарами очень велика. Например, через международные аукционы в США и Канаде реализуется свыше 70 % продаваемой этими странами пушнины, в Дании – 90%, Швеции и Норвегии – приблизительно 95%. В бывшем СССР около 80% всех пушно-меховых товаров продавалось через Ленинградский аукцион. Через международные аукционы реализуется около 70% чая, продаваемого на международном рынке, 90-95% невыттой шерсти, экспортируемой Австралией и Новой Зеландией.

Исторически сложилось так, что для аукционной торговли созданы свои центры:

- по меховому сырью и пушнине – Санкт-Петербург, Нью-Йорк, Лондон, Лейпциг, Копенгаген, Осло, (всего в мире 150).

- по невыттой шерсти – Лондон, Ливерпуль, Сидней, Мельбурн, Веллингтон.

- по чаю – Калькутта, Кочина, Лондон, Гамбург, Найроби (Кения), Сингапур.

- по табаку – Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбия), Лимба (Малави).

- по цветам – Амстердам.

- по овощам и фруктам – Антверпен, Амстердам.

- по рыбе – крупные порты США и западноевропейских стран.

- лошадьми – Довиль (Франция), Лондон, Москва.

Техника проведения аукционов имеет особенности, определяемые характером товаров. В проведении аукциона выделяют 4 стадии.

1.Подготовительный период (длится несколько месяцев). Владелец товара доставляет его на склад аукционной компании. Ее специалисты производят сортировку и подборку товара по однородным качественным признакам. Рассортированный товар разбивается на партии (лоты, чем ценнее товар, тем его меньше в лоте). Каждому лоту присваивается номер, под которым он заносится в каталог данного аукциона с указанием сорта и количества единиц товара в данном лоте. На основе каталога в порядке нумерации происходит продажа на аукционе. Обычно одинаковые по качественным показателям лоты следуют один за другим, образуя ряды-стринги. Из каждого лота или стринга берутся образцы, помещаемые в специальных залах для осмотра (некоторые товары (ценная пушнина) выставляются целыми партиями, без отбора образцов).

В каталоге также указываются условия аукциона (порядок осмотра, продажи, фиксации цен; порядок заключения контрактов; право продажи товара третьим лицам; порядок снятия товара с торгов; порядок оплаты товара с указанием банков, в которых должны быть открыты аккредитивы; процент, взимаемый в пользу администрации аукциона; порядок разрешения споров). Также в каталоге сообщаются дата открытия аукциона и его продолжительность, место проведения, время для осмотра, время проведения торгов; последний день платежа за приобретенные товары.

В течение подготовительного периода в прессе размещаются рекламные объявления с указанием даты и места аукциона и примерного количества товаров. Постоянным покупателям высылают рекламные брошюры с указанием условий аукциона и приглашением принять в нем участие.

2. Осмотр товаров (7-10 дней до начала торгов). Предварительный осмотр необходим, так как по условиям аукционного торга претензии в случае обнаружения дефектов в товаре (кроме скрытых) после покупки не принимаются. Организаторы несут ответственность за то, что представленные образцы полностью отражают все особенности товара в представляемом ими лоте. По желанию покупатели могут ознакомиться со всем лотом.

На аукционах чая и табака производится дегустация отобранных покупателем образцов. Покупатели могут приобрести образцы понравившихся им партий для дополнительной проверки качества.

3. Аукционный торг проводит аукционист вместе с ассистентами в специальном зале, имеющим вид амфитеатра. Цены могут повышаться гласно и не гласно.

При гласном способе аукционист объявляет номер лота, выставляемого на продажу, называет начальную цену и спрашивает: «Кто больше?». Покупатель, желающий приобрести лот по более высокой цене, называет новую цену, которая выше предыдущей на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торгов. Аукционист называет номер покупателя, под которым он зарегистрирован на аукционе, новую цену и снова задает вопрос: «Кто больше?». Если после трехкратного повторения вопроса не следует нового предложения, аукционист ударяет молотком, подтверждая продажу лота покупателю, который последний назвал наивысшую цену.

При негласном способе проведения аукциона покупатели подают аукционисту условный знак о согласии поднять цену. Надбавка к цене стандартна и оговорена в правилах торгов. Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Администрация аукциона вправе снять лот с аукциона, пока он не продан, без объяснения причин. Она также вправе снизить исходную цену, если никто из покупателей не пожелал поднять стартовую цену. Непроданные лоты могут быть выставлены на повторную продажу.

Покупателю, купившему первый лот в стринге и желающему приобрести по той же цене другие лоты из данной партии, дается предпочтение перед другими покупателями. В случае возникновения разногласия за администрацией сохраняется право перепродажи любого лота. Все претензии должны быть заявлены до начала продажи следующего лота.

Темп аукционных торгов очень высок и требует от покупателя и аукциониста максимального внимания и быстрой реакцией. В среднем для продажи одного лота требуется менее 30 секунд.

В некоторых странах на аукционах используется способ понижения цены. Этот способ получил название «голландский аукцион», так как широко применяется в этой стране. Суть его состоит в том, что в начале аукционист назначает максимальную цену, которая загорается на циферблате, установленном в аукционном помещении. Если никто из покупателей не выражает желания приобрести лот по этой цене, то аукционист начинает снижать цену. Покупателем товара становится тот, кто первый нажмет находящуюся перед ним кнопку, которая останавливает изменение цены на циферблате. После этого на циферблате загорается номер, под которым данный покупатель зарегистрирован у организаторов аукциона. Он и считается покупателем данного лота. Такой способ проведения аукциона значительно ускоряет темп аукционного торга и дает возможность продавать до 600 лотов в час.

Такая система проведения аукциона применяется при продаже овощей, фруктов, рыбы, но она не соблюдает основного принципа аукциона: передачу товара покупателю, предложившему наиболее высокую цену.

Поэтому в Голландии при продаже скоропортящихся товаров используют усовершенствованную систему (циферблат с движущей стрелкой устанавливается на самой низкой цене; каждый покупатель нажимает кнопку, когда желает купить товар по предлагаемой цене. Если покупателей несколько, стрелка продвигается к более высокой цене, а на специальном табло загораются номера покупателей. Стрелка переносится к более высокой цене, пока не останется один покупатель).

Сделки оформляются сразу после окончания аукциона. Покупатель подписывает типовой контракт. На основании контракта выписывается чек, который оплачивается покупателем. Платеж может производиться по частям: 30-35% вносится сразу после подписания контракта, остальная сумма – после отгрузки товара или при его получении.

В случае неуплаты за товар в установленный срок организаторы аукциона считают сделку нарушенной и могут распродать товар по своему усмотрению, а убытки покрыть из полученного

аванса. При неуплате аванса администрация аукциона также может рассматривать сделку несостоявшейся и распорядиться товаром по своему усмотрению, потребовав от покупателя возмещения убытков.

Сроки вывоза товара зависит от его вида.

В зависимости от характера деятельности фирмы, осуществляющие аукционную торговлю, делятся на три вида

1. *Специализированные фирмы* занимаются организацией аукционов и продажей на них товаров как за свой счет, так и на комиссионных началах. Они берут на себя выполнения всех функций по подготовке и проведению аукционов, часто дают продавцам ссуду под их товары, переданные для продажи на аукционе.

Ряд таких фирм представляет собой торговые монополии, реализующие на аукционе приобретенную за свой счет продукцию. (например, английская пушно- меховая компания «Гудзон бей», американские «Нью-Йорк окши Ко», «Фоук фер Ко»).

2. Брокерско-комиссионные фирмы организуют аукционы и продают товары по поручению клиентов. Такие компании могут выступать одновременно представителем продавца и покупателя. Тогда она получает комиссионное вознаграждение одновременно с продавца и покупателя. При этом продавец может не знать покупателя, а покупатель продавца. (такие компании торгуют пушниной в Лондоне, шерстью в Австралии и Нов. Зеландии, чаем в Лондоне и чаепроизводящих странах).

3. *Аукционные фирмы*, принадлежащие кооперативам или союзам фермеров получили наибольшее распространение в Скандинавских странах. Например, в Дании, Норвегии, Швеции имеется по одной фирме, занимающей монопольное положение в аукционной торговле пушной своей страны.

Международные торги – это форма внешнеэкономической деятельности, при которой покупатель объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. По результатам этого конкурса подписывается контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях.

Торги являются распространенным способом размещения заказов на сооружение промышленных и других объектов, поставку машин и оборудования, выполнения научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ. Международные торги применяются также для выбора иностранных партнеров при создании совместных предприятий.

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами, где существует высокая степень вмешательства государства в сферу внешней торговли. Широко применяют такие формы государственных закупок товаров и размещения подрядов на выполнения общественных работ Индия, Шри-Ланка, Иран, Ирак, Индонезия, Иордания, Катар, Кувейт, Саудовская Аравия, Малайзия и другие страны. Во многих промышленно развитых странах существует законодательство, которое разрешает организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретения товаров, услуг или сооружения объектов только через торги. Например, в США конкурсному размещению заказов государственных учреждений подлежат все сделки на сумму свыше 25 тысяч долларов.

Организаторами торгов часто выступают государственные учреждения, муниципалитеты иногда – крупные частные фирмы.

Проведение торгов как метод размещения заказов на импорт товаров и услуг позволяет покупателю осуществить закупку более эффективным способом (по цене, коммерческим и техническим условиям).

В зависимости от способа проведения различают **открытые и закрытые торги**.

К участию в открытых торгах привлекаются все желающие местные и иностранные фирмы, размещаются заказы на стандартное и универсальное оборудование.

В закрытых торгах участвуют определенные фирмы, которым высылают специальное предложение (хорошо известные в данной области фирмы, имеющие большой опыт и хорошо технически вооруженные), размещают заказы на уникальное, специальное и сложное оборудование.

В редких случаях проводят единичные торги, когда товар можно приобрести лишь у единственной фирмы-монополиста, а заключение обычного контракта для государственных организаций запрещается законодательно.

Информация о предстоящих торгах представляется в зависимости от вида торгов. При проведении открытых торгов в печати помещают объявления, в которых содержатся сведения о торгах: наименование организации, наименование товара и его количество, порядок и срок представления предложений, место, где можно получить подрядные условия, спецификации, чертежи (за 1-3 месяца до дня торгов). Информация публикуется в национальных и иностранных источниках.

Торги проводятся по местонахождению заказчика и включают несколько этапов.

1 Подготовка торгов включает разработку технических и коммерческих условий торгов (тендерная документация) и ознакомления с ней потенциальных участников торгов – оферентов.

Термин тендер в международной коммерческой практике употребляется в различных значениях: как извещение (приглашение) о предстоящих торгах; как комплект тендерной документации, содержащей условия и порядок участия в них; как проформа предложения, составленная организаторами торгов, входящей в состав тендерной документации.

Разработка условий торгов осуществляется их организаторами самостоятельно или с привлечением специализированных консалтинговых, инжиниринговых фирм.

Комплект тендерной документации включает в себя:

- подробную характеристику закупаемого оборудования или сооружаемого объекта (мощность, производительность, количество);
- основные коммерческие условия (сроки поставки, базис поставки, условия платежа, порядок установления цен, форма гарантии);
- форму тендерного предложения;
- возможность и необходимость представления дополнительной технической и пояснительной документации, которая может прилагаться к предложению;
- условия арбитража;
- штрафы;
- гарантии;
- требования по техническому обслуживанию оборудования;
- возможность представления альтернативных предложений
- другие условия, необходимые для участия в торгах.

Строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в комплекте тендерной документации, является необходимым условием успешного участия в торгах. Организаторы торгов имеют право не только отклонить, но и не рассматривать предложение, несоответствующее требованиям тендера.

Условие о том, что оферент до подачи тендера должен тщательно ознакомиться с тендерной документацией имеет важное значение, так как в случае акцепта тендера на оферента возлагается обязанность выполнения всех условий поставки. Он должен быть готов принять на себя все риски обязательства.

2. Представление предложений участниками торгов (предложения называют «тендер» или «бид»). Для экспортера основной проблемой становится принятие решения о целесообразности участия в торгах. Основными факторами, влияющими на принятие решения, являются:

- размер заказа;
- соотношения объема поставок и услуг;
- срок исполнения заказа;
- собственные возможности экспортера по выполнению заказа;
- средства, выделяемые заказчиком для исполнения заказа;
- перспектива получения последующих заказов, связанных с предметом торгов. Последний фактор может оказаться решающим для экспортера, который часто идет на занижение цены предложения объявленного тендера в расчете на получение выгодных заказов в дальнейшем.

В международной практике используются различные способы представления предложения для участия в торгах:

1) offerent заполняет и подписывает все страницы проформы тендера, указывая свою цену и другие условия.

2) offerent сам составляет тендер, полностью соответствующий условиям заказчика (свои изменения или уточнения в технико-экономическую часть он может изложить отдельно в качестве приложений к своему тендеру)

При открытых торгах тендеры подаются в письменном виде. Предложения предоставляются в закрытых опечатанных конвертах (часто в двойных), чтобы избежать досрочной утечки сведений, которыми могут воспользоваться конкуренты. На внешнем конверте указывается адрес для приема предложений, на внутреннем – номер тендера, его название или цель и дата, установленная для приема документов.

Важное значение имеет представление тендерной документации в срок.

Участники торгов указывают свои цены, на СМР - смету расходов.

3. Выбор поставщика. В назначенный день и час организация, объявившая торги, вскрывает конверты с поступившими предложениями. Процедура конкурсного отбора предполагает ознакомление со всеми предложениями, их сравнение по коммерческим условиям и изучение административного и делового досье фирм – offerentov. Конкурсный выбор всегда проводится в закрытом порядке. Окончательное решение может приниматься сразу после изучения предложения или через определенный период времени (несколько недель или месяцев).

В день открытия торгов все фирмы заносятся в официальный протокол, причем представители фирм могут ознакомиться с его содержанием и узнать цены и другие условия конкурентов.

При выборе поставщика учитываются цены, качество, сроки исполнения заказов, возможности привлечения квалифицированных субпоставщиков, законодательные положения, условие кредита, политические соображения. В некоторых странах предпочтения отдаются национальным производителям (США).

Offerent, выигравший торги, обязан внести залог в качестве гарантии выполнения заказа (5-10%). После выполнения заказа залог возвращается поставщику.

4. Подписание контракта, условия которого не отличаются от условий обычных контрактов купли-продажи.

Таким образом, анализ современного механизма функционирования международных торгов показывает ряд существенных отличий тендерных и двухсторонних методов заключения контрактов. К ним можно отнести многоэтапность заключения сделки посредством торгов, различия в предметах сделки и контрагентах, присущие торгам элементы гласности, общности требований и предварительного отбора претендентов, состязательность между участниками торгов.

Тема 8. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами

Цель: формирования знаний о способах международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами

Международный инжиниринг – предоставление иностранному контрагенту комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, среди которых:

- проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию того или иного объекта;
- разработка новых технологических процессов на предприятии заказчика;
- подрядные, управленческие и маркетинговые услуги.

Инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой **консультантом**, другой стороне, именуемой **заказчиком**, комплекса или отдельных видов услуг.

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется **комплексом инжиниринга**. Он включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора.

Консультативный инжиниринг связан главным образом с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки планов строительства и контроля за проведением работ.

Технологический инжиниринг состоит в предоставлении заказчику технологии или технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработки проектов по энергосбережению, водоснабжению, транспорту и др.

Строительный и/или общий инжиниринг – это главным образом поставки оборудования, техники и/или монтаж установок, включая при необходимости инженерные работы.

Инженерно-консультационные услуги предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и т.д.

В 1982 г. было принято разработанное группой экспертов по международным договорам на поставку промышленной продукции Комитета по развитию торговли ЕЭК ООН **Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия**. Руководство содержит подробный перечень и характеристику условий, необходимых для включения в договор между консультантом и заказчиком, а также перечень услуг, предоставляемых инженером-консультантом.

Консультативные услуги непосредственно связаны с управлением в целях реализации промышленного проекта, но не охватывают каких-либо строительных работ, предоставления лицензий или передачи технологии.

Само строительство объектов не входит в круг инженерно-технических услуг. Оно относится к производственно-техническому сотрудничеству и регулируется соответствующими руководствами, разработанными ЕЭК ООН: Руководством по составлению международных договоров о промышленном сотрудничестве, Руководством по составлению договоров на сооружение промышленных объектов и др.

Договоры на консультативный инжиниринг могут касаться всего круга услуг или конкретно определенных услуг, которые должны быть четко сформулированы в договоре или в приложении к договору. Такие договоры могут дополняться обязательствами сторон в связи с проведением совместных научных исследований, организацией опытного производства, маркетингом при совместном техническом содействии, подготовкой кадров.

Консультативный инжиниринг может охватывать все этапы какого-либо проекта или ограничиваться каким-то одним этапом, например предынвестиционным.

При этом термином «проект» обозначается общая идея о работе, которая должна быть в договоре конкретизирована. Договоры на консультативный инжиниринг, охватывающие часть проекта, могут после успешного завершения одного этапа заключаться и на последующие **этапы**. В качестве этапов можно рассматривать: планирование проекта; руководство проектом; обеспечение услуг при разработке проекта; материально-техническое снабжение; руководство строительством; ввод объекта в эксплуатацию; помощь в организации финансирования и др.

При строительстве **объектов «под ключ»** консультанты выполняют следующие функции: оказывают заказчику помощь путем предоставления консультаций для четкого определения его конечных требований и оценки предложений, представленных фирмами, намеревающимися производить строительство объекта «под ключ»; участвуют в качестве субподрядчика фирмы, осуществляющей строительство «под ключ», оказывая ей консультационные услуги; участвуют в качестве члена консорциума, созданного для строительства объекта «под ключ», будучи ответственным консультантом на всех его этапах.

Предоставление инженерно-консультационных услуг сопровождается обычно оказанием технического содействия, в частности, в фактической передаче технологии, использовании, эксплуатации, ремонте соответствующего объекта.

Развитие инжиниринга непосредственно связано также с внешнеэкономической экспансией крупнейших, в первую очередь американских, ТНК в развивающихся странах. Осуществление прямых частных инвестиций в этих странах путем создания собственных дочерних предпри-

ятий или участия в капитале национальных компаний стимулировало предоставление им различных консультаций по строительству новых мощностей, совершенствованию производственных процессов и др.

Со второй половины 1950-х гг. начался новый этап в развитии инжиниринга и выделение его в самостоятельную область международной коммерческой деятельности. Если на предыдущем этапе инжиниринг ограничивался в основном только предоставлением технических консультаций, а все строительные работы выполняли строительные фирмы-подрядчики, то для последующего этапа характерно опережающее развитие инженерно-строительных услуг, непосредственно связанных со строительством промышленных объектов преимущественно с поставкой «под ключ».

На современном этапе произошло значительное увеличение объема и суммарной стоимости технических услуг, являющихся предметом международной торговли, а также расширение в этой деятельности доли участия западноевропейских и японских фирм при сохранении господствующего положения за американскими фирмами.

Развитие инжиниринга и выделение его в самостоятельный вид международных коммерческих операций явилось отражением **научно-технического прогресса**, затронувшего все отрасли промышленности, и прежде всего машиностроение. Результат – существенные сдвиги в структуре международной торговли в сторону увеличения торговли сложными видами оборудования, требующими специальных знаний для решения технологических и организационных проблем, начиная от проектирования предприятия до ввода его в эксплуатацию.

Другим важным фактором, оказавшим влияние на рост инжиниринга в современных условиях, является **высокий спрос на технические услуги** со стороны стран, вступивших на путь самостоятельного экономического развития и не имеющих необходимого опыта и специалистов для такого строительства. Они вынуждены привлекать иностранные фирмы для разведки и разработки своих природных ресурсов, развития топливно-энергетической базы, создания ряда отраслей тяжелой промышленности и др.

Важную роль продолжает играть и такой фактор, как **стремление к внешнеэкономической экспансии крупнейших ТНК**, использующих предоставление технических услуг как одно из средств проникновения в экономику других стран. Практика показывает, что выполнение экспортного контракта на инжиниринг, как правило, влечет за собой последующую поставку машин и оборудования, стоимость которых в 10–20 раз превышает соответствующий показатель технических услуг, обусловивших их поставку. Например, четвертая часть вывоза машин и оборудования из Франции является следствием предшествовавшего ему инжиниринга, выполненного французскими фирмами.

И, наконец, выделению инжиниринга в самостоятельную область международной коммерческой деятельности способствовало появление большого числа крупных инженерных фирм с огромными оборотами и широкой сферой деятельности, создание многочисленных национальных ассоциаций инженерных фирм и международных ассоциаций, содействующих развитию их деятельности.

Организация международного обмена инженерно-техническими услугами

В развитых странах насчитывается много тысяч фирм и организаций, выполняющих работы типа инжиниринга. В США, например, зарегистрировано свыше 25 тыс. таких фирм различного профиля и объема деятельности. Некоторые из них имеют очень узкую специализацию, ограничиваясь консультациями по частным вопросам (выбор земельных участков, составление балансов, архитектурное оформление и т.д.). Нередко такая фирма представлена одним экспертом в какой-либо определенной области, и вся его деятельность сводится лишь к консультированию. В то же время для США характерны фирмы-гиганты, выполняющие работы типа строительного инжиниринга и берущие на себя все функции по созданию соответствующих объектов.

В международной практике определились две категории фирм, выполняющих работы типа инжиниринг: **специализированные** фирмы (предоставление инженерно-технических услуг – основная сфера их деятельности) и **промышленные** (сочетают оказание инженерных услуг с производственной деятельностью).

Специализированные инжиниринговые фирмы в зависимости от вида предоставляемых услуг делятся, в свою очередь, на две группы: инженерно-консультационные и инженерно-строительные.

Инженерно-консультационные фирмы предоставляют технические услуги **в форме консультаций**. Они сами не занимаются ни производством, ни строительством. Сфера их деятельности широка. Это и гражданское строительство (порты, аэродромы, транспортные магистрали, шахты, городское строительство), и промышленные объекты, использующие специфические технологические процессы. Инженерно-строительные фирмы предоставляют обычно полный комплекс инженерно-технических услуг, включая проектирование объекта, поставку оборудования, монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию. Эти фирмы довольно часто берут на себя функции генерального подрядчика объекта, привлекая в качестве субпоставщиков машиностроительные и строительные компании.

Помимо проектирования гражданских и военных объектов инженерно-строительные фирмы специализируются в области разработки промышленных объектов, и прежде всего основанных на использовании специфических технологических процессов.

Среди инженерно-консультационных фирм развитых стран можно выделить определенную специализацию как по видам предоставляемых инжиниринговых услуг, так и по отраслевой направленности. Так, американские, английские, японские, итальянские фирмы оказывают преимущественно инженерно-строительные услуги в полном комплексе, между тем как у французских фирм преобладают инженерно-консультационные услуги.

В промышленно развитых странах – США, Англии, Голландии, Японии и др. – существуют крупные инженерные фирмы, которые имеют свои филиалы за границей и выполняют большой объем инжиниринговых работ. Такие фирмы в своей деятельности обычно ориентируются в значительной степени на экспорт. Например, у западногерманских инжиниринговых фирм доля экспортных заказов составляет примерно 60%, у американских и французских – около 30%.

Специализированные инжиниринговые фирмы в зависимости от характера осуществляемых ими хозяйственных связей делятся на **независимые** и **родственные** промышленным компаниям.

Независимые специализированные фирмы не имеют родственных отношений с промышленными компаниями и в хозяйственном отношении самостоятельны. Однако на практике большинство из них тесно связаны с одной или несколькими крупными промышленными компаниями, их филиалами или агентами и действуют в их интересах.

Специализированные родственные инжиниринговые фирмы – это филиалы или дочерние компании крупных генеральных подрядчиков, занимающихся инжиниринговой деятельностью как основной.

Промышленные компании относятся ко второй категории фирм, выполняющих работы типа инжиниринга. Их обычно подразделяют на **компании-проектировщики** и **компании – производители** оборудования для определенных отраслей промышленности.

Компании-проектировщики, стремясь сохранить секреты производства, выполняют технологическое проектирование с целью расширения или создания нового производства на основе собственных патентов и ноу-хау, а подрядчики используются для выполнения остальных инженерно-консультационных работ, осуществляя контроль за этими работами.

Для **компаний – производителей** оборудования выполнение работ типа инжиниринга является средством увеличения продаж основной продукции. Как правило, речь идет о проектировании крупных установок, оборудование для которых изготавливается той же фирмой.

Для осуществления операций по оказанию инженерно-технических услуг промышленные ТНК создают у себя **специальные конструкторские отделы** или **проектные бюро**. Иногда машиностроительные компании, которые могут проектировать только узкоспециализированные предприятия или один из видов технологических процессов, для проектирования комплектных предприятий создают совместные инженерные фирмы.

Нередко, когда речь идет о строительстве крупных объектов, фирмы, оказывающие услуги типа инжиниринга, образуют временные или долгосрочные консорциумы, в которые входят как национальные, так и иностранные компании. Финансируют такие консорциумы, как правило, банки, устанавливая связь с генеральным подрядчиком, который несет ответственность за деятельность всего консорциума.

Международный рынок технологий – это обмен технологиями, научно-техническими знаниями между покупателями и продавцами, которые рассматриваются с двух сторон:

- распространение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами;

- передачу научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

В первом случае международный технологический обмен осуществляется в **некоммерческих формах** (научно-технические публикации, выставки, ярмарки, симпозиумы, встречи ученых и инженеров и т.д.)

Во втором, в коммерческих формах, т.е. передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями, тех. документацией, поставка машин и различного технического оборудования, оказание тех. помощи, инжиниринговые услуги, экспорт комплектного оборудования, подготовка и стажировка специалистов, научно-техническое производственное кооперирование.

Таким образом **субъектом рынка технологий** и рынка услуг *выступает международный технологический обмен в коммерческой форме.*

Агентами рынка технологий выступают *транснациональные корпорации (ТНК), крупные промышленные компании и мелкие инновационные фирмы*, которые продают и покупают не только научно-технические знания, но и определенные технологии, среди которых различают: уникальные, прогрессивные, традиционные и морально устаревшие.

Множество форм передачи прав и результатов научно-технической деятельности делят на две главные категории: **неконтрактные и контрактные**, основанные на лицензионном договоре.

К первой категории относят корпоративные формы, которые включают покупку или продажу компаний, создание совместного предприятия, открытую продажу акций. Для таких форм характерно обладание портфелем технологий и прав на них.

В категорию контрактных способов передачи технологий входят соглашения, предметы которых относятся к конкретному продукту или конкретному процессу, или связаны с конкретным проектом, т.е. передача технологии осуществляется посредством лицензионного соглашения.

Лицензия – это правовой документ, дающий разрешение на использование другими физическими или юридическими лицами изобретений, технологий, технических знаний и т.д. **Лицензией** называется разрешение, выдаваемое патентовладельцем (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение.

Предоставление за границу лицензий на использование изобретения, технических знаний и опыта, а также товарных знаков принято называть **международным лицензированием**. **Международная торговля лицензиями** — главная форма научно-технического обмена между странами.

В практике лицензионной торговли различают две классификации лицензий:

1) по правовому обеспечению (патентная, беспатентная, ноу-хау);

2) по объему передаваемых прав (неисключительная (простая), исключительная и полная).

Если патентовладелец за определенное вознаграждение полностью передает собственность на изобретение другому лицу, т. е. передает права на использование его изобретения, то речь идет о продаже патента, которая совершается на основе патентного соглашения. Здесь происходит продажа изобретения как товара.

Патенты выдаются на изобретение и промышленный дизайн (промообразцы).

Патентованию обычно подлежат изобретения, которые удовлетворяют **3-м требованиям:**

- *изобретение должно отличаться новизной;*

- *изобретение должно быть неочевидным для специалистов;*

- *изобретение должно удовлетворять критерию промышленной применимости.*

Патент – свидетельство исключительного права его владельца на изготовление, использование и продажу новых товаров и методов производства, а также других изобретений в течение определенного срока.

Под патентной защитой нововведений в экономической науке понимается предоставление инноватору государством специальной привилегии («свидетельства»), которой является патент, позволяющей инноватору пользоваться преимуществом при использовании своего изобретения. Это преимущество заключается в праве полностью запретить кому-либо другому изготавливать, использовать или продавать запатентованное изобретение. Учитывая легкость копирования в современных условиях любого нововведения, подобная защита прав инноватора с помощью государственной власти позволяет ему воспользоваться плодами нововведения. В противном случае изобретением мгновенно воспользовались бы многочисленные конкуренты, в то время как сам инноватор не получил бы не только выгоды, но даже компенсации своих усилий, затраченных на его разработку.

В то же время в патентной защите инноваций учитываются и интересы самого государства, а через него и всего общества.

Во-первых, привилегия использования запатентованного изобретения предоставляется лишь на определенный срок, по истечении которого изобретение становится общественным достоянием, им может пользоваться любой желающий.

Во-вторых, процедура предоставления патентов такова, что инноватор получает привилегию лишь при условии раскрытия сути своего изобретения, чем стимулируется распространение в обществе новых знаний. Все эти черты патентной защиты изобретения позволяют говорить о ней, как и некоем инструменте сбалансирования всего общества и частных интересов инноваторов. Владелец патента имеет право возбуждать судебные преследования всех, кто изготавливает, использует или продает его изобретения. Продавать лицензии на использование своего изобретения и продавать сам патент имеет право только владелец. Подобные права придают патенту все признаки частной собственности.

Коммерческие секреты также обычно относятся к интеллектуальной собственности. Коммерческая информация представляет собой техническую, организационную, торговую либо любую другую информацию, имеющую действительную или потенциальную ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к которой нет доступа на законном основании, и обладатель которой принимает меры к охране конфиденциальности. Особенностью правовой охраны коммерческой информации является то, что государство предоставляет не исключительное право на использование, как это имеет место с изобретением, а право на возмещение причиненных убытков в случае не законных методов получения информации, составляющей служебную или коммерческую тайну. К таким методам относят промышленный шпионаж, нарушение условий контракта о конфиденциальности и т.п.

В отличие от патентов, торговые секреты и ноу-хау имеют реальную ценность только в том случае, если они надежно защищены от раскрытия.

Иными словами, знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового или иного характера, применяемые в процессе научно-исследовательских разработок, изготовления, реализации и эксплуатации конкурентоспособной продукции, не защищенные охранными документами и не опубликованные полностью или частично, являются объектом купли-продажи в международных торговых сделках и объединяются понятием ноу-хау.

В зависимости от содержания ноу-хау может быть конструкторским, технологическим, производственным, управленческим, коммерческим, финансовым.

Характерными чертами ноу-хау являются: научно-техническая экономическая ценность, практическая применимость, отсутствие прямой защиты в качестве промышленной собственности, полная или частичная конфиденциальность. Ноу-хау предоставляется в форме либо документации (чертежей, схем, руководства, инструкций, спецификаций), либо непосредственного производственного опыта специалистов путем «передачи людей» (посылки специалистов), которые имеют опыт в определенной области и способны его применить.

Ноу-хау характеризует:

- отсутствие государственной регистрации, а следовательно, документа (патента, свидетельства), закрепляющего за обладателем исключительное право на объект промышленной собственности;
- отсутствие предоставляемой патентом юридической монополии обеспечивающей исключительную возможность поддерживать экономическую монополию на объект технологии;
- отсутствие содержания ноу-хау в качестве объекта охраны. Единственный источник, определяющий содержание ноу-хау — это договор;
- отсутствие специального нормативного акта, объединяющего все правила, касающиеся использования ноу-хау.

В большинстве экономически развитых стран ноу-хау регулируется гражданским, торговым, трудовым законодательством и законами о недобросовестной конкуренции.

Тема 9. Понятие и особенности реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции

Цель: формирования знаний о понятии и особенностях реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции

ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»

Соглашение о разделе продукции (СРП, далее – соглашение) является договором, в соответствии с которым РФ предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (далее – инвестор) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с положениями настоящего Федерального закона.

Соглашения о разделе продукции являются привлекательной формой организации инвестиционной деятельности как для самого инвестора, так и для государства. Для инвесторов СРП привлекательно тем, что обеспечивает стабильность и предсказуемость, чрезвычайно важные для любых крупных инвестиций, хотя не гарантирующие от коммерческого риска. Для государства преимущества СРП заключаются в том, что соглашения обеспечивают приток крупных инвестиционных вложений и, в отличие от форм заимствования, раздел продукции не грозит усилением долгового бремени или потерей контроля над недрами и сырьевыми ресурсами, поскольку речь идет не о продаже недр, а об их аренде в течение определенного срока.

Инвестиционный характер СРП определяется, в числе прочего, основаниями для включения в перечни участков недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции. Такими основаниями являются обстоятельства, требующие привлечения значительных инвестиций для поиска, разведки и добычи полезных ископаемых.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме соглашения о разделе продукции, являются РФ (государство), от имени которой выступают Правительство РФ и орган исполнительной власти субъекта РФ, на территории которого расположен предоставляемый участок недр, или уполномоченные ими органы, и инвесторы – граждане РФ, иностранные граждане, юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не

имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, осуществляющие вложение собственных, заемных или привлеченных средств в поиски, разведку и добычу минерального сырья и являющиеся пользователями недр на условиях СРП.

На стороне государства в соглашении выступают Правительство РФ и органы исполнительной власти субъектов РФ, поскольку в соответствии со ст.72 Конституции РФ вопросы владения, пользования и распоряжения землей, недрами, водными и другими природными ресурсами находятся в совместном ведении РФ и ее субъектов. Принцип совместного ведения, связанный с федеративным устройством России, получил в литературе наименование принципа "двух ключей".

Для обеспечения эффективности инвестиционных вложений СРП заключаются, как правило, по итогам конкурса или аукциона, проводимого в установленном действующим законодательством порядке. Разработка условий пользования недрами и подготовка проекта соглашения по каждому объекту недропользования осуществляется комиссией, создаваемой Правительством РФ по согласованию с органом исполнительной власти соответствующего субъекта РФ.

Инвестиционный правовой режим соглашения о разделе продукции заключается в освобождении инвестора от уплаты федеральных, региональных и местных налогов и сборов, за исключением налога на прибыль (для обычного способа раздела продукции - п.1 ст.8 Закона о СРП), платежей за пользование недрами, единого социального налога и замене традиционного налогообложения разделом продукции.

Закон о СРП предусматривает два механизма раздела полученной в результате добычи и переработки минерального сырья продукции:

обычный – (индонезийская модель – по стране происхождения) – из общего объема произведенной продукции вычитается компенсационная продукция, которая передается в собственность инвестора для возмещения его затрат на выполнение работ по соглашению; между государством и инвестором делится прибыльная продукция, за вычетом платежей за пользование недрами и компенсационной продукции; со стоимости своей части прибыльной продукции инвестор уплачивает налог на прибыль;

"прямой" – исключается этап определения компенсационной продукции, инвестор не уплачивает налог на прибыль, а размер пропорции раздела продукции оговаривается каждым конкретным соглашением между государством и инвестором;

Инвестиционная деятельность в форме соглашения о разделе продукции поддерживается государством как путем использования традиционных способов протекционизма инвестиционной деятельности, так и с применением специальных мер, связанных с особенностями правового регулирования СРП.

К традиционным мерам государственной поддержки следует отнести защиту имущественных и иных прав инвесторов, предоставление льгот по налогам и иным обязательствам (так, на инвестора и других лиц, участвующих в реализации СРП, не распространяются требования обязательной продажи валютной выручки - п.3 ст.15 Закона о СРП), обеспечение стабильности условий заключенных соглашений. Суть стабилизационной или "дедушкиной" оговорки заключается в том, что если в течение срока действия соглашения законодательством и иными правовыми актами будут установлены нормы, ухудшающие коммерческие результаты деятельности инвестора в рамках соглашения, в последнее вносятся изменения, обеспечивающие инвестору коммерческие результаты, которые могли быть им получены при применении действовавших на момент заключения соглашения законодательства и иных правовых актов. Стабилизационная оговорка не касается изменений стандартов по безопасному ведению работ, охране недр, окружающей природной среды и здоровья населения (ст.17 Закона о СРП).

Специальные меры государственной поддержки СРП связаны с особенностями инвестиционной деятельности в этой форме, обусловленными, как правило, значительными объемами вложений и длительностью инвестиционных проектов. В частности, эти меры выражаются в предоставлении добросовестному инвестору (выполняющему принятые на себя обязательства)

права требовать продления соглашения на срок, достаточный для завершения экономически целесообразной добычи сырья и обеспечения рационального использования и охраны недр (п.2 ст.5 Закона о СРП). Условия такого продления определяются соглашением.

В Законе о СРП предусмотрена гарантия инвесторам, содержащая, по сути, некий иммунитет на изменение действующих правовых актов. На инвестора не распространяется действие нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, а также законов и иных НПА субъектов РФ и правовых актов органов МСУ, если указанные акты устанавливают ограничения прав инвестора, приобретенных и осуществляемых им в соответствии с соглашением, за исключением предписаний соответствующих органов надзора, которые выдаются в соответствии с законодательством РФ в целях обеспечения безопасного ведения работ, охраны недр, окружающей природной среды, здоровья населения, а также в целях обеспечения общественной и государственной безопасности (статья 18 Закона о СРП).

Концессия - форма договора о передаче в пользование комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока. Объектом договора может быть передача прав на эксплуатацию природных ресурсов, предприятий, оборудования и иных прав, в том числе на использование фирменного наименования и (или) коммерческого обозначения, охраняемой коммерческой информации, товарных знаков, знаков обслуживания и т. п.

Выплата вознаграждения может осуществляться в виде разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей, процентов от выручки, наценки на оптовую цену товаров или в иной форме, установленной договором.

Концессионное соглашение — форма государственно-частного партнёрства, вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказании услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях.

Под **концессионным договором** понимается договор, в соответствии с которым государство на возмездной и срочной основе предоставляет иностранному инвестору исключительное право на осуществление деятельности. Для этого государство передает иностранному инвестору право собственности на продукцию или доход, полученный в результате деятельности.

Концессия подразумевает, что концедент (государство) передаёт концессионеру право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. Взамен концедент получает вознаграждение в виде разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей. Концессионные соглашения реализуются на основе публичного имущества, в том числе с использованием бюджетных средств. В случае отсутствия вовлечения в партнёрство публичного имущественного ресурса имеет место наделение частного партнёра правом ведения определённого бизнеса, исключительные или монопольные права на ведение которого принадлежат публично-правовому образованию, например, ведение парковочной деятельности и т. п.

Роль концессий в мировой экономике возрастает. Если на протяжении XX века концессии находили применение преимущественно в недропользовании, то в 1990-е годы в концессию стали передаваться многочисленные иные объекты государственной собственности.

Объектами концессионного соглашения в первую очередь являются социально значимые объекты, которые не могут быть приватизированы, такие как аэродромы, железные дороги, объекты ЖКХ и другие инфраструктурные сооружения, а также системы общественного транспорта, объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта.

Типы концессионных соглашений:

В международной практике выделяются следующие типы концессионных соглашений:

ВОТ (Build — Operate — Transfer) — «Строительство — управление — передача». Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном — на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передаётся государству;

ВТО (Build — Transfer — Operate) — «Строительство — передача — управление». Концессионер строит объект, который передаётся государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передаётся в эксплуатацию концессионера;

ВОО (Build — Own — Operate) — «Строительство — владение — управление». Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается;

ВООТ (Build — Own — Operate — Transfer) — «Строительство — владение — управление — передача» — владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определённого срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства;

ВВО (Buy — Build — Operate) — «Покупка — строительство — управление» — форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продаёт объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления.

В соответствии с законом «О концессионных соглашениях», по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счёт создать и (или) реконструировать определённое этим соглашением недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), и осуществлять деятельность с использованием объекта концессионного соглашения. В свою очередь, концедент обязуется предоставить концессионеру права владения и пользования объектом соглашения на срок, установленный этим соглашением.

Концедентом выступает Российская Федерация, либо субъект федерации, либо муниципальное образование. Концессионер — индивидуальный предприниматель либо юридическое лицо, — вкладывая средства в проект по концессионному договору, получает объект договора в управление и большую часть прибыли. Государство, со своей стороны, может принимать на себя часть расходов и гарантировать сохранность вложенного капитала.

Таким образом, из перечисленных типов концессионных соглашений закон «О концессионных соглашениях» предусматривает только первый тип — ВОТ («Строительство — управление — передача»). Фактически используется второй тип — ВТО («Строительство-передача — управление»).

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Важной составной частью учебного процесса являются практические занятия. Задачей преподавателя при проведении практических работ является грамотное и доступное разъяснение принципов и правил проведения работ, побуждение обучающихся к самостоятельной работе, определения места изучаемой дисциплины в дальнейшей профессиональной работе будущего выпускника.

Практические занятия - метод репродуктивного обучения, обеспечивающий связь теории и практики, содействующий выработке у студентов умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование практических умений, необходимых в последующей деятельности, как учебной, так и профессиональной. Практические занятия проводятся с целью закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических умений.

Наряду с формированием умений и навыков в процессе практических занятий обобщаются, систематизируются, углубляются и конкретизируются теоретические знания, вырабатывается способность и готовность использовать теоретические знания на практике, развиваются интеллектуальные умения.

Организация и проведение практических работ.

Выполнение обучающимися практических работ направлено:

- на обобщение, систематизацию, углубление и закрепления полученных теоретических знаний;

- на формирование умений применять полученные знания на практике;

- на выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

Практические работы, как вид учебного занятия проводятся в учебных кабинетах, в том числе в кабинетах с возможностью использовать персональные компьютеры.

Продолжительность - не менее двух академических часов. Необходимыми структурными элементами практической работы являются:

- самостоятельная деятельность студентов,

- организация обсуждения итогов выполнения практической работы.

Перед началом выполнения практической работы проводится проверка знаний обучающихся - их теоретической готовности к выполнению задания.

По каждому практическому занятию разрабатываются методические указания по их проведению. Формы организации обучающихся при проведении практических занятий - фронтальная, групповая и индивидуальная.

При *фронтальной форме* организации занятий все обучающиеся выполняют одновременно одну и ту же работу.

При *групповой форме* организации занятий одна и та же работа выполняется бригадами по 2 - 5 человек.

При *индивидуальной форме* организации занятий каждый обучающийся выполняет индивидуальное задание.

Оформление практических работ

Практические работы по дисциплине «**Контроль достоверности заявленного кода товара**» включают:

- тема, цель работы,
- основная часть (исходные данные, расчеты);
- выводы.

В конце каждого практического занятия студентам выдаются задания для самостоятельной подготовки к практическим работам следующих по графику. Срок выполнения задания устанавливается по расписанию занятий (к очередному практическому занятию);

Текущий контроль:

По каждой практической работе оформляется отчет, который защищается индивидуально.

Тема: Сделки купли-продажи. Понятие и основные виды встречных внешнеторговых сделок

Цель занятия – раскрыть содержание и сущность сделки купли-продажи, рассмотреть понятия и основные виды встречных внешнеторговых сделок.

Вопросы к рассмотрению:

1. Товары в материально-вещественной форме как предмет контракта.
2. Сущность и характер сделок купли-продажи товаров.
3. Сделки по торговле машинами и оборудованием, в том числе сделок по торговле готовой машинно-технической продукцией.
4. Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мирохозяйственных связях.

Задания для самостоятельной работы:

Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.

Компенсационные сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки «юнк-тим» и др.).

Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Семинарское занятие №2

Тема: Международные товарные биржи и организация биржевой торговли. Организация и техника операций на международных товарных биржах

Цель занятия – рассмотреть сущность международных товарных бирж и организаций биржевой торговли, изучить организацию и технику операций на международных товарных биржах

Вопросы к рассмотрению:

1. Международные центры биржевой торговли в западных странах и Азиатско-тихоокеанском регионе.
2. Основные группы биржевых товаров.
3. Универсальные и специализированные биржи. Публичные и частные биржи.
4. Организация биржевой торговли.
5. Основные биржевые сделки их цели.
6. Сделки на реальный товар с немедленной поставкой и форвардные сделки.
7. Фьючерсные сделки как основной вид спекулятивных сделок.
8. Содержание биржевого контракта.

Задания для самостоятельной работы:

Развитие биржевой торговли.

Брокеры и другие участники биржевой торговли.

Возрождение биржевой торговли в России.

Операции хеджирования как средство страхования цен на рынках реальных товаров.

Семинарское занятие № 3

Тема: Лизинговые операции во внешнеторговой деятельности. Финансовый лизинг – комплексная форма аренды оборудования в международной практике

Цель занятия – рассмотреть роль и место лизинговых операций во внешнеторговой деятельности, раскрыть сущность финансового лизинга как комплексной формы аренды оборудования в международной практике

Вопросы к рассмотрению:

Определение и сущность лизинга. Объекты и субъекты лизинга на международном рынке.

Виды лизинга и механизм лизинговых сделок в международной торговле. Этапы заключения и реализации лизинговой внешнеторговой сделки.

Методика расчета лизинговых платежей.

Основные преимущества лизинга в торговле готовой продукцией.

Международный лизинг и его унификация.

Финансовый лизинг и его роль в условиях жесткой конкуренции при реализации готовой продукции на мировом рынке.

Раздельный (рычаговый) лизинг как основная форма лизинга в практике торговли развитых стран.

Расчеты между участниками финансового лизинга. Типовые договоры.

Задания для самостоятельной работы:

История возникновения лизинговых операций в международной практике.

Содержание договора лизинга. Форма договора в международной практике.

Современные европейские тенденции развития лизинга.

Развитие лизинга в России.

Специфические особенности финансового лизинга в международной торговле: предмет лизинга, участники, период сделок.

Конвенция о международном финансовом лизинге 1988 года.

Семинарское занятие №4

Тема: Организация и техника проведения международных торгов, международных выставок и ярмарок

Цель занятия – изучить особенности организации и техники проведения международных торгов, международных выставок и ярмарок.

Вопросы к рассмотрению:

Понятие и значение международных торгов. Виды торгов и информирование потенциальных участников.

Организация проведения торгов.

Организация международных торгов на поставки оборудования и выполнение строительных и подрядных работ.

Оценка и анализ предложений участников тендерными комитетами, выявление и объявление победителей торгов, гласные и негласные критерии оценки.

Основные виды современных международных выставок и ярмарок.

Оформление договоров на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади.

Контракт на оказание выставочных услуг. Коммерческая контрактная работа на выставке.

Порядок таможенного оформления выставочных экспонатов в процессе подготовки и после завершения работы выставки.

Задания для самостоятельной работы:

Роль инженерно-консультационных услуг в подготовке условий торгов.

Международные правила участия в выставках и ярмарках.
Услуги, оказываемые организаторами участникам выставки.

Семинарское занятие №5

Тема: Разработка экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования

Цель занятия – изучить особенности и порядок разработки экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования

Вопросы к рассмотрению:

Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования.

Оценка экспортных возможностей предприятия. Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машинно-технической продукции.

Применение условий типовых контрактов. Определение технических характеристик и качества продукции.

Формула цены. Составление конкурентного листа.

Условия экспортных поставок на базе подрядной кооперации и кооперированного производства.

Системная поставка современной наукоемкой продукции и специфика подготовки внешнеторговых контрактов.

Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования.

Определение условий технического обслуживания.

Задания для самостоятельной работы:

Взаимодействие с заказчиком при выборе технических условий, подготовка и направление запросов.

Привлечение предложений конкурентов и составление конкурентного листа.

Значение конъюнктурно-ценовой работы при подготовке экспортных контрактов.

Семинарское занятие №6

Тема: Подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам

Цель занятия – изучить порядок и особенности подготовки экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам.

Вопросы к рассмотрению:

Разработка проекта импортного контракта на закупку сырьевых товаров.

Особенности контрактов на закупку сырьевых товаров. Определение источников поставки сырья и конъюнктуры рынка.

Изучение и применение типовых контрактов.

Источники ценовой информации и согласование формулы цены.

Составление конкурентных материалов и проведение коммерческих переговоров с продавцами.

Оформление и исполнение контракта.

Задания для самостоятельной работы:

Концепция мировой импортной цены.

Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены.

Роль посредников в торговле сырьевыми товарами на мировом рынке.

Семинарское занятие №7

Тема: Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений

Цель занятия – изучить порядок разработки бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений.

Вопросы к рассмотрению:

Особенности бартерного договора во встречной торговле.

Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных договоров.

Учет выполнения обязательств по бартерным соглашениям.

Разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный).

Компенсационные сделки на коммерческой основе.

Задания для самостоятельной работы:

Значение синхронности и сбалансированности поставок.

Параллельные сделки.

Долгосрочные соглашения о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе.

Семинарское занятие №8

Тема: Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле.

Цель занятия - изучить особенности исполнения контрактов международной купли-продажи товаров, рассмотреть структуру международных товарных соглашений, их содержание и роль в международной торговле.

Вопросы к рассмотрению:

Реализация прав и обязанностей сторон по контракту. «Инкотермс - 2010»: базисные условия поставки, их толкование и соблюдение в процессе выполнения контрактных обязательств.

Порядок извещения о готовности покупателя к приему и оплате товара.

Соблюдение отгрузочных инструкций.

Предварительный осмотр и испытания технологического оборудования.

Особенности реализации контрактов на поставку потребительских товаров.

Сертификация и гарантии качества. Окончательная приемка товара покупателем.

Задания для самостоятельной работы:

Техническое обслуживание машин и оборудования в гарантийный и послегарантийный периоды.

Рекламации, споры и порядок их урегулирования

3.МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Для успешного усвоения материала обучающийся должен кроме аудиторной работы заниматься самостоятельно. Самостоятельная работа является активной учебной деятельностью, направленной на качественное решение задач самообучения, самовоспитания и саморазвития. Самостоятельная работа обучающихся выполняется без непосредственного участия преподавателя, но по его заданию и в специально отведенное для этого время. Условиям эффективности самостоятельной работы обучающихся является ее систематическое выполнение.

Целью самостоятельной работы по учебной дисциплине является закрепление полученных теоретических и практических знаний, выработка навыков самостоятельной работы и умения применять полученные знания. Самостоятельная работа направлена на углубление и закрепление знаний и умений, комплекса профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала. Самостоятельная работа заключается в проработке тем лекционного материала, поиске и анализе литературы из учебников, учебно-методических пособий и электронных источников информации по заданной проблеме, изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку, подготовке к практическим работам, выполнению творческих индивидуальных работ.

Формой итогового контроля по дисциплине является экзамен. Обучающиеся получают допуск к экзамену только после выполнения всех видов самостоятельной работы, предусмотренных рабочей программой дисциплины. Обучающиеся, не выполнившие все виды самостоятельной работы, являются задолжниками и к экзамену не допускаются.

Виды самостоятельной работы при изучении дисциплины: подготовка к выполнению практических и лабораторных работ, подготовка презентаций по практической работе № 2-5.

3.1 Методические рекомендации по подготовке презентации

Учебная презентация представляет собой результат самостоятельной работы студентов, с помощью которой они наглядно демонстрируют материалы публичного выступления перед аудиторией.

Компьютерная презентация – это файл с необходимыми материалами, который состоит из последовательности слайдов. Каждый слайд содержит законченную по смыслу информацию, так как она не переносится на следующий слайд автоматически в отличие от текстового документа. Студенту – автору презентации, необходимо уметь распределять материал в пределах страницы и грамотно размещать отдельные объекты. В этом ему поможет целый набор готовых объектов (пиктограмм, геометрических фигур, текстовых окон и т.д.).

Бесспорным достоинством презентации является возможность при необходимости быстро вернуться к любому из ранее просмотренных слайдов или буквально на ходу изменить последовательность изложения материала. Презентация помогает самому выступающему не забыть главное и точнее расставить акценты.

Одной из основных программ для создания презентаций в мировой практике является программа PowerPoint компании Microsoft.

Структура презентации

Удерживать активное внимание слушателей можно не более 15 минут, а, следовательно, при среднем расчете времени просмотра – 1 минута на слайд, количество слайдов не должно превышать 15-ти.

Первый слайд презентации должен содержать тему работы, фамилию, имя и отчество исполнителя, номер учебной группы, а также фамилию, имя, отчество, должность и ученую степень преподавателя.

На втором слайде целесообразно представить цель и краткое содержание презентации.

Последующие слайды необходимо разбить на разделы согласно пунктам плана работы.

На заключительный слайд выносятся самое основное, главное из содержания презентации.

Рекомендации по оформлению презентаций в Microsoft Power Point

Для визуального восприятия текст на слайдах презентации должен быть не менее 18 пт, а для заголовков – не менее 24 пт.

Макет презентации должен быть оформлен в строгой цветовой гамме. Фон не должен быть слишком ярким или пестрым. Текст должен хорошо читаться. Одни и те же элементы на разных слайдах должны быть одного цвета.

Пространство слайда (экрана) должно быть максимально использовано, за счет, например, увеличения масштаба рисунка. Кроме того, по возможности необходимо занимать верхние $\frac{3}{4}$ площади слайда (экрана), поскольку нижняя часть экрана плохо просматривается с последних рядов.

Каждый слайд должен содержать заголовок. В конце заголовков точка не ставится. В заголовках должен быть отражен вывод из представленной на слайде информации. Оформление заголовков заглавными буквами можно использовать только в случае их краткости.

На слайде следует помещать не более 5-6 строк и не более 5-7 слов в предложении. Текст на слайдах должен хорошо читаться.

При добавлении рисунков, схем, диаграмм, снимков экрана (скриншотов) необходимо проверить текст этих элементов на наличие ошибок. Необходимо проверять правильность написания названий улиц, фамилий авторов методик и т.д.

Нельзя перегружать слайды анимационными эффектами – это отвлекает слушателей от смыслового содержания слайда. Для смены слайдов используйте один и тот же анимационный эффект.

Порядок и принципы выполнения компьютерной презентации

Перед созданием презентации необходимо четко определиться с целью, создаваемой презентации, построить вступление и сформулировать заключение, придерживаться основных этапов и рекомендуемых принципов ее создания.

Основные этапы работы над компьютерной презентацией:

1. Спланируйте общий вид презентации по выбранной теме, опираясь на собственные разработки и рекомендации преподавателя.

2. Распределите материал по слайдам.

3. Отредактируйте и оформите слайды.

4. Задайте единообразный анимационный эффект для демонстрации презентации.

5. Распечатайте презентацию.

6. Прогоните готовый вариант перед демонстрацией с целью выявления ошибок.

7. Доработайте презентацию, если возникла необходимость.

Основные принципы выполнения и представления компьютерной презентации

- компьютерная презентация не предназначена для автономного использования, она должна лишь помогать докладчику во время его выступления, правильно расставлять акценты;
- не усложняйте презентацию и не перегружайте ее текстом, статистическими данными и графическими изображениями;
- не читайте текст на слайдах. Устная речь докладчика должна дополнять, описывать, но не пересказывать, представленную на слайдах информацию;
- дайте время аудитории ознакомиться с информацией каждого нового слайда, а уже после этого давать свои комментарии показанному на экране. В противном случае внимание слушателей будет рассеиваться;
- делайте перерывы. Не следует торопиться с демонстрацией последующего слайда. Позвольте слушателям подумать и усвоить информацию;
- предложите раздаточный материал в конце выступления, если это необходимо. Не делайте этого в начале или в середине доклада, т.к. все внимание должно быть приковано к вам и к экрану;
- обязательно отредактируйте презентацию перед выступлением после предварительного просмотра (репетиции).

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРОВЕДЕНИЮ ЗАНЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АКТИВНЫХ И ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования одним из требований к условиям реализации основных образовательных программ обязывает использовать в учебном процессе активные и интерактивные формы проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Внедрение активных и интерактивных форм обучения – одно из важнейших направлений совершенствования подготовки обучающихся.

Активные методы обучения – формы обучения, направленные на развитие у обучаемых самостоятельного мышления и способности квалифицированно решать нестандартные профессиональные задачи.

Цель обучения – развивать мышление обучаемых, вовлечение их в решение проблем, расширение и углубление знаний, и одновременное развитие практических навыков и умения мыслить, размышлять, осмысливать свои действия.

Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности. Она имеет в виду вполне конкретные и прогнозируемые цели:

- повышение эффективности образовательного процесса, достижение высоких результатов;
- усиление мотивации к изучению дисциплины;
- формирование и развитие профессиональных навыков обучающихся;
- формирование коммуникативных навыков;
- развитие навыков анализа и рефлексивных проявлений;
- развитие навыков владения современными техническими средствами и технологиями восприятия и обработки информации;
- формирование и развитие умения самостоятельно находить информацию и определять ее достоверность;
- сокращение доли аудиторной работы и увеличение объема самостоятельной работы студентов.

Интерактивные формы применяются при проведении лекций и практических занятий.

4.1 Методические рекомендации по выполнению мини проекта:

По определению проект — это совокупность определенных действий, документов, предварительных текстов, замысел для создания реального объекта, предмета, создания разного рода теоретического продукта.

Основные этапы выполнения мини проекта

При применении метода проектов для решения разнообразных задач с использованием компьютера можно выделить основные этапы:

Этап	Задача	Деятельность студента
1	2	3
Начинание	Определение темы, уточнение целей, выбор рабочей группы	Уточняют информацию, обсуждают задание
Планирование	Анализ проблемы, определение источников информации, постановка задач и выбор критериев оценки результатов, распределение ролей в команде	Формирует задачи, уточняют информацию (источники), выбирают и обосновывают свои критерии успеха
Принятие решения	Сбор и уточнение информации, обсуждение альтернатив («мозговой штурм»), выбор оптимального варианта, уточнение планов деятельности	Работают с информацией, проводят синтез и анализ идей, выполняют исследование
Выполнение	Выполнение проекта	Выполняют исследование и работают над проектом, оформляют проект
Оценка результатов	Анализ выполнения проекта, достигнутых результатов (успехов и неудач) и причин этого.	Участвуют в коллективном самоанализе проекта и самооценке
Защита проекта	Подготовка доклада, обоснование процесса проектирования, объяснение полученных результатов, коллективная защита проекта, оценка	Защищают проект.

Раздел дисциплины: Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами

Тема мини проекта: оформление договоров на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади; заключение контракта на оказание выставочных услуг;

Мини проект производится студентами с целью закрепления теоретических знаний, приобретенных в процессе лекционных занятий; закрепления навыков самостоятельной работы с учебно методической литературой по теме занятия; закрепления навыков логического, аргументированного построения устной и письменной речи, формирования навыков коллективного взаимодействия при разработке оформлении договоров на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади; заключении контракта на оказание выставочных услуг;

Работа выполняется в рамках малой группы – 2-3 человека

Группа оформляет договор на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади; заключает контракт на оказание выставочных услуг;

Результаты проведенного анализа оформляются в рабочую тетрадь каждым студентом группы в соответствии с требованиями, группа готовит один доклад по результатам проведенного исследования с использованием PowerPoint и публично защищает проект.

Раздел дисциплины: Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и подготовка

Тема мини-проекта: разработка экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования (вид товара по выбору студентов)

Мини проект производится студентами с целью закрепления теоретических знаний, приобретенных в процессе лекционных занятий; закрепления навыков самостоятельной работы с учебно методической литературой по теме занятия; закрепления навыков логического, аргументированного построения устной и письменной речи, формирования навыков коллективного взаимодействия при разработке оформлении договоров на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади; заключении контракта на оказание выставочных услуг;

тированного построения устной и письменной речи, формирования навыков коллективного взаимодействия при разработке экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования (вид товара по выбору студентов)

Работа выполняется в рамках малой группы – 2-3 человека

Группа разрабатывает проект внешнеэкономического контракта на поставку машин и оборудования (вид товара по выбору студентов).

По разработанному проекту внешнеэкономического контракта на поставку машин и оборудования (вид товара по выбору студентов) группа готовит один с использованием PowerPoint и публично защищает проект.

Раздел дисциплины: Организация и регулирование коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах

Тема мини проекта: международные аукционы, интернет аукционы (по выбору студентов)

Мини проект производится студентами с целью закрепления теоретических знаний, приобретенных в процессе лекционных занятий; закрепления навыков самостоятельной работы с учебно методической литературой по теме занятия; закрепления навыков логического, аргументированного построения устной и письменной речи, формирования навыков анализа информации официальных сайтов международных аукционов, интернет аукционов (по выбору студентов)

Работа выполняется в рамках малой группы – 2-3 человека

Группа на основе анализа интернет источников, лекционного материала, нормативно правовых документов, учебной и научной литературы проводит анализ информации официальных сайтов международных аукционов, интернет аукционов (по выбору студентов)

Результаты проведенного анализа оформляются в рабочую тетрадь каждым студентом группы в соответствии с требованиями, группа готовит доклад по результатам проведенного исследования с использованием PowerPoint.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Колесников А.А. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Колесников. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 288 с. — 978-985-503-574-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67620.html>

Накарякова В.И. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.И. Накарякова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2016. — 306 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/50623.html>

Шелемех Н.Н. Налоговые и таможенные платежи при осуществлении внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Н.Н. Шелемех. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 167 с. — 978-5-906172-10-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/62069.html>

Делятицкая А.В. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс] : конспект лекций / А.В. Делятицкая. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российский государственный университет правосудия, 2017. — 72 с. — 978-5-93916-614-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74163.html>

СОДЕРЖАНИЕ

1 Краткое изложение лекционного материала	3
Тема 1. Теоретические и методологические аспекты международной торговой практики	3
Тема 2. Государственного регулирование внешнеторговой деятельности	7
Тема 3. Организационные формы международной торговли	9
Тема 4. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами	16
Тема 5. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и подготовка	20
Тема 6. Особенности организации и регулирования внешнеторговых сделок в международной встречной торговле и торгово- посреднических операций	34
Тема 7. Организация и регулирование коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	45
Тема 8. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	54
Тема 9. Понятие и особенности реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции	60
2 Методические указания к практическим и лабораторным занятиям	64
Практические (семинарские) работы	
3 Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы	69

4. Методические рекомендации к проведению занятий с использованием актив- ных и интерактивных форм	71
Библиографический список	74
Содержание	75

Бабкина Наталья Арсентьевна,
доцент кафедры экономической безопасности и экспертизы АмГУ.

Организация и техника внешнеторговых операций: Сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 38.03.06 – «Торговое дело». – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. -76 с.

Усл. печ. л.