

Лиман И.А., Карагулян Е.А.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

Организация внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего предпринимательства

Разработано в рамках реализации
Государственной программы Ханты-Мансийского
автономного округа-Югры «Социально-экономическое
развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского
автономного округа-Югры на 2014 – 2020 годы»

г. Ханты-Мансийск
2015

УДК 334.63/.64:339.5
ББК 65.298.2
Λ58

Лиман И.А., Карагулян Е.А.

Методическое пособие для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ХМАО – Югры: «Организация внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего предпринимательства» **Екатеринбург: ООО «Пресс групп», 2015. С.**

Представленное методическое пособие знакомит предпринимателей с организацией внешнеэкономической деятельностью на малых и средних предприятиях, а также позволит представителям субъектов малого и среднего предпринимательства получить целостное представление и ответы как организовать эффективную работу компании по выходу на внешний рынок, выстроить равноправные отношения с зарубежными контрагентами и минимизировать риски при работе на международных рынках.

Рекомендуется для субъектов малого и среднего предпринимательства ХМАО - Югры.

Авторы:

И.А. Лиман, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и прикладной экономики Тюменского государственного университета

Е.А. Карагулян, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Финансово-экономического института Тюменского государственного университета

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Н.А. Макаркина, кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики и менеджмента Тюменской государственной академии мировой экономики, управления и права

Л.Н. Русакова, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики Тюменского государственного университета

УДК 334.63/.64:339.5
ББК 65.298.2

© Лиман И.А., Карагулян Е.А.
2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: сущность и виды.	5
2. Организация внешнеэкономической службы на уровне малого и среднего предприятия	7
3. Внешнеэкономические операции и внешнеэкономические сделки	9
4. Валютно-финансовые условия внешнеторговой сделки	14
5. Базисные условия поставок	22
6. Контракты во внешнеэкономической деятельности	27
Список литературы.....	37



ВВЕДЕНИЕ

Среди большинства российских представителей компаний малого и среднего бизнеса бытует мнение о том, что выход на новые рынки и международная торговля доступна только крупным компаниям. Но эта точка зрения не является верной, поскольку в развитых странах малый и средний бизнес наиболее активен в экспортной и инвестиционной деятельности. Кроме того, следует отметить, что для владельцев малого и среднего бизнеса международная торговля представляет потенциальную возможность развития.

На сегодня перед правительством страны стоит задача комплексной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих значительным экспортным потенциалом и осуществляющих работу по выходу на внешние рынки. На федеральном и региональном уровнях разработаны программы поддержки экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства. Ханты-Мансийский автономный округ-Югра в данном случае не является исключением, и власти оказывают информационную и финансовую поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства. Не смотря на это, следует помнить, что успех экспортной деятельности во многом зависит от рациональной организации и управления внешнеэкономической деятельностью (далее – ВЭД) фирмы.

Цель пособия помочь специалистам из малых и средних компаний, занимающихся ВЭД, организовать эффективную работу компании по выходу на внешний рынок, выстроить равноправные отношения с зарубежными контрагентами и минимизировать риски при работе на международных рынках.

В данном пособии рассматриваются аспекты, связанные с организацией и управлением внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия, а именно вопросы необходимости создания службы ВЭД на предприятиях малого и среднего бизнеса.

1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них).

Внешнеэкономическая деятельность предприятия – один из аспектов внешнеэкономических связей. Внешнеэкономическая деятельность, в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне предприятий с полной самостоятельностью в выборе партнера, внешнего рынка, номенклатуры товара, сроков и объемов поставки.

Внешнеторговая деятельность, является составной частью ВЭД и представляет собой предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Формами внешнеторговой деятельности являются:

- ❖ экспорт
- ❖ импорт
- ❖ реэкспорт
- ❖ реимпорт

Международное инвестиционное сотрудничество – взаимодействие с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера. Цель сотрудничества – расширение выпуска экспортируемой продукции, повышение ее конкурентоспособности, облегчение процессов реализации на внешнем рынке.

Международное инвестиционное сотрудничество реализуется в следующих формах: международный финансовый лизинг; предприятия с участием иностранных инвесторов.

Международная производственная кооперация – сотрудничество в конкурентно связанных между собой процессах технологического разделения труда.

Формами международной производственной кооперации по классификации Европейской Экономической Комиссии являются:

- ❖ предоставление лицензий с оплатой продукцией, выпущенной по этой лицензии;
- ❖ поставка производственных линий и заводов с оплатой произведенной на них продукцией;
- ❖ совместное производство на основе специализации;
- ❖ подрядная кооперация.



Валютно-финансовые и кредитные операции – в качестве вида ВЭД рассматриваются, с одной стороны, как сопровождающие внешнеэкономическую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа; с другой стороны – в качестве самостоятельных операций, совершаемых в целях избегания курсовых потерь.

Научно-техническое сотрудничество – проявляется в виде технического обмена, выполнения научных исследований на заказных началах.

Среди основных **функций внешнеэкономической деятельности** можно отметить:

- ❖ Способствует выравниванию уровня экономического развития.
- ❖ ВЭД осуществляет соизмерение национальных и мировых изделий производства.
- ❖ Реализует преимущества международного разделения труда.

Материальной основой ВЭД является внешнеэкономический комплекс, который представляет собой совокупность отраслей и подотраслей, предприятий и организаций, производителей экспортной продукции и потребляющих импортные товары и услуги. Внешнеэкономический комплекс включает в себя предприятия-производители и содействующую ВЭД инфраструктуру. К инфраструктуре ВЭД относят:

- информационно-консультационные структуры;
- кредитно-банковскую систему;
- страховые фирмы;
- первичные товарные рынки;
- оптово-посреднические фирмы;
- транспортно-экспедиционные службы.

Субъекты малого и среднего бизнеса также могут рассматриваться как субъекты ВЭД.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ НА УРОВНЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективная внешнеэкономическая деятельность предприятия возможна при правильной выбранной стратегии ВЭД, рациональной структуре компании и хорошей организации внешнеэкономической деятельности, а именно, документооборота, подбора грамотных специалистов и распределения их должностных обязанностей.

Структура организации и управления ВЭД предприятия определяется, в первую очередь, теми целями и задачами, которые она призвана решать.

Как известно, наибольший опыт в данной сфере имеют крупные внешнеторговые компании, у которых, как правило, в организационной структуре предусмотрен отдел или служба внешнеэкономических связей. В отличие от крупных компаний, малый бизнес не всегда имеет возможность создавать подобного рода отделы, а иногда, при разовых сделках, целесообразнее прибегать к помощи специализированных посредников, которые берут на себя все связанные с экспортом обязательства. Но если экспорт начинает носить регулярный характер, то компании необходимо создавать собственный отдел ВЭД.

С учетом специфики деятельности малых и средних компаний, является целесообразным создание отдела, в котором будут под

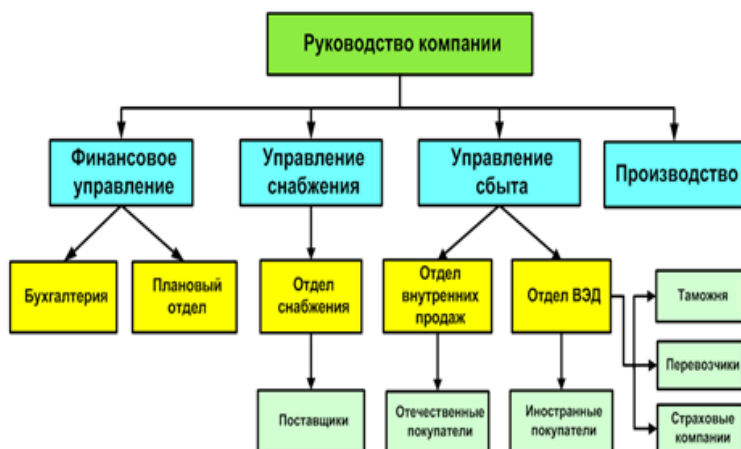


Рисунок 1. Структура управления экспортно-ориентированной производственной компании

руководством одного руководителя выполняться функции организации ВЭД и логистики. Это позволяет сосредоточить в одних руках контроль над всей цепочкой прохождения товара от изготовителя до потребителя. Что в свою очередь способствует оперативному решению проблем, возникающих с товарами в звеньях этой цепочки.

На рисунке 1 приводится один из возможных вариантов организационной структуры экспортно-ориентированной компании.

В случае такой организации внешнеэкономической деятельности, перед отделом ВЭД будут стоять следующие основные задачи:

1. Своевременно и в полном объеме выполнять заявки отдела продаж на поставку необходимого оборудования, инструментов и расходных материалов.

2. Разрабатывать оптимальные схемы доставки грузов.

3. Оптимизировать расходы по доставке и таможенному оформлению грузов.

4. Обеспечивать оптимальные складские запасы продукции.

5. Разрабатывать предложения по совершенствованию работы отдела и компании в целом.

6. Для выполнения возложенных задач отдел будет обеспечивать осуществление следующих функций:

7. Подготовка, контроль исполнения, анализ внешнеэкономических контрактов.

8. Подготовка, учет, размещение и отслеживание заявок на закупку товара, как за рубежом, так и на внутреннем рынке.

9. Подготовка и согласование документов на заказанный товар.

10. Заказ перевозок и страхование грузов и перевозок.

11. Подготовка документов для таможенной очистки грузов.

12. Согласование с ФТС необходимых разрешительных документов.

13. Подготовка заявок на классификационные решения ФТС.

14. Таможенная очистка грузов.

15. Организация доставки грузов на склад.

16. Прием и оформление поступающих грузов на склад. Предпродажная подготовка товаров.

17. Выдача товаров со склада, выписка накладных, счетов, учет движения и остатков товаров на складе.

18. Планирование, учет и контроль выполнения заявок по доставке грузов до получателей.

19. Оптимизация расходов по доставке грузов.

3. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СДЕЛКИ

С позиций фирм **внешнеэкономические операции** – это средства достижения целей во внешнеэкономической деятельности.

Внешнеэкономическая операция – комплекс действий по подготовке, заключению и выполнению международной торговой, производственной, финансовой или инвестиционной сделки. При осуществлении операции передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги зарубежному контрагенту.

Основным видом внешнеторговых операций являются **экспортно-импортные**, связанные с ввозом или вывозом товаров. Экспорт или импорт услуг представляют собой **операции неторгового характера**, которые не сопровождаются перемещением материальных ценностей, но связаны с получением или тратой денежных средств иностранным по отношению к данной стране резидентом.

Внешнеэкономическая сделка – действия, направленные на установление, изменение или прекращение правовых отношений с иностранными контрагентами.

Квалифицировать внешнеэкономические отношения могут различные элементы в зависимости от целей правового регулирования.

На рисунке 2 представлена классификация типов внешнеэкономических сделок.

Все осуществляемые в ВЭД сделки можно разделить на экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные. Экспортные сделки связаны с продажей и вывозом за границу товаров национального производства, импортные – с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну для реализации их на внутреннем рынке.

Реэкспортные сделки связаны с продажей и вывозом из страны ранее ввезённого в неё товара без его переработки. Страна, которая ввозит, а затем вывозит товар, называется реэкспортирующей. Главное условие реэкспорта заключается в том, что товар не должен подвергаться какой-либо переработке. Эти сделки применяются, когда реэкспортирующей стране страной экспортёра предлагаются более выгодные условия, чем стране импортёра. Реэкспортирующая страна является посредником между поставщиком и покупателем товара, играя роль импортёра по отношению к продавцу и экспортёра по отношению к покупателю.



Типы внешнеторговых сделок



Рисунок 2. Типы внешнеторговых сделок (Источник: <http://www.ved.gov.ru>)

Реимпортные сделки представляют собой несостоявшиеся экспортные сделки, т. е. ввоз в страну ранее вывезенных из неё товаров, не проданных на внешних рынках (на аукционах, торгах, ярмарках, через посредников или напрямую).

Процесс организации внешнеэкономической операции (экспортной сделки) представлен на рисунке 3 и включает в себя 5 этапов. Первый этап предконтрактный, предполагает проведение работы по оценке экспортного потенциала компании. Второй этап – контрактации, за которым идет этап финансовых расчетов по отгрузке и транспортировке товара. Затем идет этап учета и отчетности и этап рассмотрения претензий.

Предприятиям малого и среднего бизнеса, не имеющим достаточного опыта в организации ВЭД, следует придерживаться данной последовательности действий.

В организации ВЭД субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП) большое значение имеет первый этап «Предконтрактная подготовка», так как на данном этапе определяется экспортный потенциал предприятия, изучается рынок сбыта, компания определяется с выбором партнеров. При этом следует отметить, что от качества проведенного анализа собственных конкурентных преимуществ будет зависеть успех ВЭД в будущем.

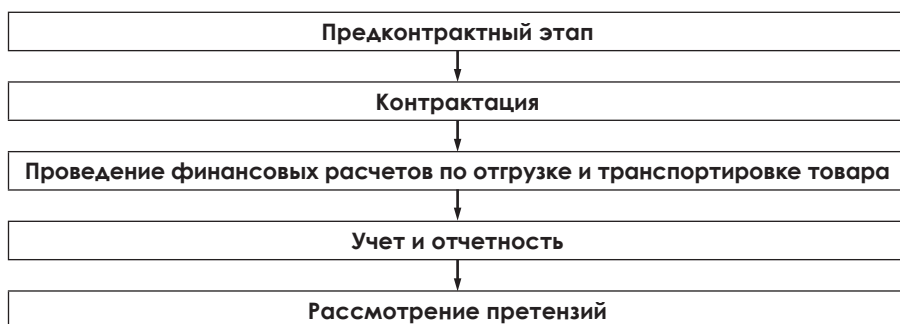


Рисунок 3. Этапы экспортной сделки
(Источник: Портал внешнеэкономической информации <http://www.ved.gov.ru/>)

Малым компаниям следует учитывать сложную структуру и вариативность любой внешнеэкономической операции. Следовательно, для целей планирования, анализа и контроля целесообразно разработать модель внешнеэкономической операции. Детально разработанный алгоритм операции позволит правильно организовать СМСП в пространстве и во времени материальные, финансовые и информационные потоки, и как результат повысить эффективность деятельности

Субъектам малого и среднего бизнеса при разработке и в процессе ведения операции необходима оценка исходных условий, а также учет изменений в нормативно-правовых, инструктивных документах, регулирующих ВЭД. Применительно к операциям по экспорту контроль необходим по следующим направлениям:

- разрешен ли ввоз товара на территорию страны;
- необходимо ли получение специальных разрешений на ввоз товара;
- подпадает ли товар под режим лицензирования или квотирования, каким органом выдается лицензия, каков порядок ее получения, стоимость получения лицензии;
- требуется ли получение фитосанитарного, ветеринарного, экологических и других сертификатов;
- облагается ли товар экспортной (импортной) пошлиной, каков размер этих пошлин;
- имеются ли льготы по вывозу (ввозу) товара (освобождение от пошлин, налогов, сборов);
- каковы требования валютного контроля;
- есть ли какие-либо особенности при осуществлении платежей со страной контрагентом;

- имеются ли специальные требования при транспортировке товара по территории страны-партнера.

Большое значение при выходе на внешний рынок имеет рациональная организация сбыта продукции. Принято выделять прямой и косвенный метод торговли.

Прямой метод основан на использовании нулевого канала распределения товара, когда между контрагентами устанавливаются непосредственные связи без посредников. Метод прямых продаж используется экспортёром для установления жёсткого контроля над функцией международного маркетинга и получения высокой прибыли. Этот метод применяется в торговле промышленными товарами, при осуществлении производственной кооперации между предприятиями для совместного производства товаров, продаже и покупке крупных партий сырья на основе долгосрочных контрактов, использовании в торговле собственной сбытовой сети. Следовательно, этот метод имеет ряд ограничений для малого бизнеса, поскольку требует большого опыта и значительных финансовых вложений.

1. Брокер (простой посредник)



2. Поверенный агент



3. Комиссионер



4. Консигнатор



5. Дистрибьюторы

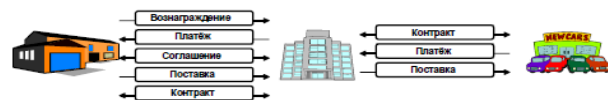


Рисунок 4. Схемы договорных отношений между экспортёром, агентом и импортёром

Косвенный метод предполагает использование посредников в международной торговле, что повышает оперативность и эффективность внешнеторговых операций.

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

На рисунке 4 представлена схема договорных отношений между экспортёром и импортёром.

Субъектам малого и среднего бизнеса следует учитывать тот факт, что значительная часть мирового товарооборота осуществляется через **торговых агентов**-посредников, которые выполняют посреднические функции по заданию продавца или покупателя. Внешнеэкономические операции, выполняемые через посредников, снижают затраты продавца или покупателя за счёт отсутствия необходимости заниматься организационной или инвестиционной работой на зарубежной территории.

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

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

- ❖ **собственную сбытовую сеть**, которая состоит из сбытовых отделов головного посредника (как правило, импортёра) и его отделений, обычно расположенных в торговых центрах региона страны;

- ❖ **независимую сбытовую сеть**, состоящую из дочерних компаний с участием капиталов основных посредников и независимых сбытовых фирм, которые занимаются оптовой и розничной торговлей;

- ❖ **смешанные сети**, состоящие из собственных сбытовых отделов и независимых сбытовых фирм. В современной международной торговле смешанные сети получили наибольшее распространение.

В международной торговле чаще всего используются следующие способы вознаграждения посредников:

- ❖ разница в ценах продажи и поставки товаров;
- ❖ процент дохода от продаж;
- ❖ заранее согласованная сумма.

Помощь в поиске агентов и установлении с ними контакта на рынках зарубежных стран оказывают торгово-промышленные палаты и торгпредства.



4. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Внешнеэкономическая деятельность сопряжена с рядом рисков, среди которых наиболее часто выделяют: страновой риск; коммерческий риск; валютный риск; внутренний риск; рыночный риск.

Руководству малых компаний следует учитывать, что для снижения большинства рисков необходимо правильно отразить в контракте валютно-финансовые условия сделки.

Под валютными условиями внешнеэкономической сделки понимают валюту цены и способ ее определения, валюту платежа, курс пересчета валюты цены в валюту платежа, а также различные оговорки, защищающие интересы сторон от возможных валютных рисков. Эти условия устанавливаются сторонами контракта по договоренности.

Валюта, в которой установлена цена продаваемого товара, называется валютой цены или валютой сделки. В качестве валюты сделки может быть использована валюта страны экспортера, импортера или третьих стран.

На выбор валюты цены влияет конъюнктура мировых товарных рынков, состояние отдельных валют, а также традиции торговли конкретным товаром.

Одновременно с установлением валюты цены во внешнеэкономическом контракте необходимо определить **способ фиксации цены товара**:

❖ **твердая цена** – цена, по которой производится расчет между контрагентами и которая зафиксирована в контракте на момент его подписания; цена не может быть изменена в ходе выполнения контракта;

❖ **цена с последующей фиксацией** – устанавливается в процессе исполнения контракта; в контракте стороны определяют принцип расчета цены.

Покупателю условиями контракта может быть предоставлено время выбора фиксации цены в исполнении контракта. Условиями контракта предусматривается также, какие источники информации покупатель имеет право использовать для определения уровня цены. Источники информации: биржевые котировки, цены отраслевых справочников.

❖ **скользящая цена** – цена, которая в момент исполнения коммерческого контракта подлежит пересмотру в зависимости от издержек производства товара.

Валюта, в которой будет производиться платеж, называется **валютой платежа** или **валютой расчета**. Валюта платежа может со-

впадать с валютой цены либо в качестве валюты платежа может быть выбрана любая другая валюта, при этом необходимо учесть вопрос о курсе пересчета.

В целом, валютные условия должны обеспечить оптимальное сочетание валютных и ценовых условий внешнеторговой сделки, поэтому выбор валюты для расчета должен удовлетворять двум требованиям.

1. Позволить добиться оптимальной цены при выборе валюты расчетов.

2. Устранить (свести к минимуму) возможные валютные потери.

Важно! Оправданным является установление цены товара в одной валюте, а платежа в другой, что позволяет «застраховаться» от возможных потерь.

При заключении внешнеторгового контракта стороны в обязательном порядке должны учитывать следующие моменты:

1. Взаимные курсы валют на разных рынках имеют разное соотношение, поэтому необходимо определять валютный рынок экспортера, импортера или третьей стороны, котировка валют которой будет принята за базу пересчета валюты цены в валюту платежа.

2. Величина валютного курса зависит от вида платежного инструмента, с помощью которого производится платеж (перевод, чек, вексель).

3. Во внешнеторговом контракте используется средний курс между курсом продажи и покупки.

4. Валютные курсы изменяются во времени, поэтому указывается день, по котировке валютного рынка которого будет произведен пересчет на день платежа.

Таким образом, экспортная деятельность всегда связана с валютным риском. Субъекты малого и среднего бизнеса должны уделять большое внимание оценке и методам снижения валютного риска.

Важно! Валютные риски появляются при исполнении экспортных контрактов, рассчитанных на длительные сроки поставки или при продаже на условиях кредита.

Объективной причиной возникновения рисков является изменение конъюнктуры мировых финансовых рынков.

Валютные риски делятся на **курсовые** (потери при колебании валютных курсов) и **инфляционные** (обесценивание национальной валюты вследствие инфляции).

Одним из способов нейтрализации валютных рисков является сокращение сроков между заключением сделки и осуществлением платежа.



Специальными мерами страхования от валютных рисков **являются валютные оговорки или защитные оговорки**. В их основе лежит принцип увязки платежей с изменениями, происходящими на валютных и товарных рынках. **Цель валютных оговорок** – сохранение содержания расчетного обязательства, выраженного в конкретной валюте.

Валютная оговорка – это условие, включенное в текст контракта, в соответствии с которым сумма платежа изменяется пропорционально курсу валюты платежа по отношению к курсу валюты оговорки.

Выделяют следующие виды валютных оговорок:

❖ **Двухсторонние** – предусматривают пересчет суммы платежа в соответствии с изменением курса валюты платежа. Такая валютная оговорка дает возможность убытки и возможные выгоды распространить в равной степени на обоих партнеров.

❖ **Односторонние** – защищают интересы одной из сторон, так как предусматривают пересчет платежа только в случае повышения или понижения валютного курса.

❖ **Прямые** – применяется при совпадении валюты цены и валюты платежа, но при этом цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от изменения валютного курса другой более стабильной валюты.

❖ **Мультивалютная оговорка** – пересчет суммы платежа происходит в случае, когда изменяется среднеарифметический курс набора нескольких устойчивых валют по отношению к валюте платежа. Данная форма позволяет избежать жесткой зависимости от одной из конвертируемых валют, но при этом отличается громоздкостью расчетов и чаще всего заменяется оговоркой об изменении суммы платежа в зависимости от колебаний курса EURO или SDR.

Финансовые условия внешнеторговой сделки определяют степень обеспеченности поступления валютной выручки за проданный товар, а также скорость оборачиваемости средств, вложенных во внешнеторговую сделку.

Выбор финансовых условий зависит от следующих обстоятельств:

1. Состояние конъюнктуры на конкретном мировом товарном рынке.
2. Установившиеся международные торговые правила и обычаи купли-продажи отдельных товаров.
3. Действующие нормы международного валютно-финансового права и нормы национального законодательства.

4. Наличие межправительственных соглашений, определяющих валютно-финансовые взаимоотношения сторон.

5. Валютно-финансовое положение зарубежного партнера (его деловая репутация).

В понятие финансовых условий расчетов входят:

- условия расчетов;
- формы расчетов;
- средства платежа;
- меры, предусматривающие финансовую ответственность сторон за неисполнение условий контракта;
- порядок оплаты договаривающимися сторонами банковских расходов, таможенных сборов, а также прочих затрат, связанных с использованием внешнеторговой сделки.

Условия расчетов определяют, на какой стадии движения проданного товара и каким должна быть произведена оплата.

В международной торговой практике используются расчеты на условиях **наличного платежа** и **в кредит**.

Наличный расчет включает все виды расчетов, когда товар оплачивается покупателем в полной стоимости в период его готовности для экспорта, до или в момент перехода товара в распоряжение покупателя; либо когда платеж осуществляется до или против передачи экспортером импортеру товарораспорядительных документов.

Под расчетом в кредит понимается продажа товара на условиях рассрочки платежа, то есть предусматривается осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру фирменного коммерческого кредита.

В настоящее время в международной практике, как правило, совмещают вышеперечисленные два способа расчетов в соотношении 20% наличными на 80% кредита.

Также следует отметить, что к традиционным формам расчетов относят:

- документарный аккредитив;
- документарное инкассо;
- банковский перевод;
- открытый счет.

Рассмотрим особенности расчета в форме документарного аккредитива.

Аккредитив представляет собой обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя платеж продавцу против предъявленных продавцом товарораспорядительных документов.



Схема расчётов в форме документарного аккредитива



Рисунок 5. Схема расчетов в форме документарного аккредитива
Источник: <http://www.ved.gov.ru>

Участниками аккредитивной операции являются: импортер – приказодатель; бенефициар – лицо, в пользу которого выставляется аккредитив (экспортер); банк эмитент – банк, выставляющий аккредитив; другие банки, участвующие в аккредитивной операции.

В зависимости от характера ответственности банка, аккредитивы делятся на:

Отзывной (возвратный) аккредитив – может быть аннулирован или изменен досрочно по указанию приказодателя аккредитива или по инициативе банка эмитента без предварительного уведомления бенефициара.

Использование данной формы аккредитива ограничено и обязательно использование пометки «отзывной аккредитив».

Безотзывной аккредитив – содержит твердое обязательство банка перед экспортером, исключающее досрочное аннулирование или изменение без согласия экспортера.

Безотзывной подтвержденный аккредитив – повышает степень надежности платежа, так как к ответственности банка эмитента добавляется гарантия другого банка, который принимает на себя обязательства за платеж, как и банк-эмитент.

Как правило, в качестве подтверждающих банков выступают банки-корреспонденты. Характер отношений между банком-эмитентом и подтверждающим банком не касается интересов импортера, но экспортер может предъявить требования о платеже к любому из этих банков.

Переводной аккредитив. При данной форме актива экспортер передает свои права на платеж полностью или частично третьим лицам (вторые бенефициары).

Передача прав необходима при финансировании субпоставщиков из средств аккредитива.

Револьверный аккредитив (возобновляемый) применяется при регулярных длительных экспортных поставках. Сумма аккредитива автоматически пополняется в пределах установленного лимита и срока действия аккредитива.

Банк при осуществлении операций по аккредитивам имеет дело только с документами, но не с товарами, услугами.

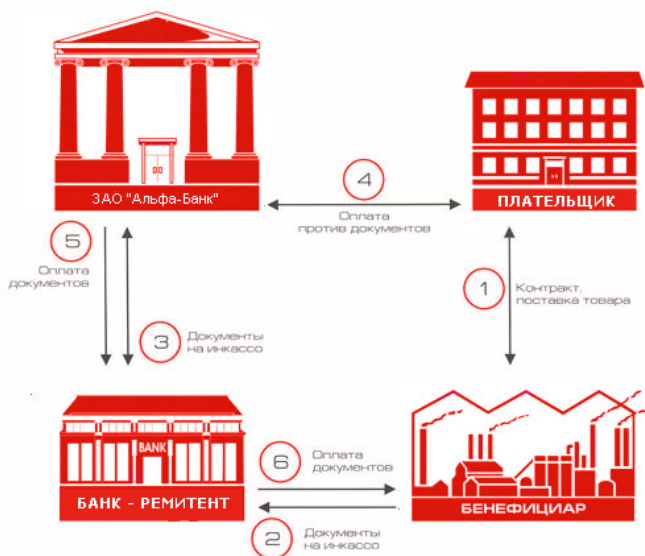


Рисунок 6. Схема инкассовой формы платежа

Поскольку расчеты производятся против документов, то сама эта форма расчетов носит наименование документарный аккредитив и в международных расчетах регулируется («Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов»).

Аккредитивная форма платежа используется в интересах продавца, так он при данной форме платежа имеет существенные гарантии оплаты.

Еще одной формой расчета в международной торговле является документарное инкассо рисунком 6.

Инкассо – это поручение экспортера (кредитора) своему банку получить от импортера (плательщика) определенную денежную сумму.

При документарном инкассо платеж осуществляется против определенных документов (чаще всего, товаросопроводительных). Участники этой операции: продавец, покупатель, банк продавца и банк покупателя.

Покупатель именуется плательщиком, его банк – инкассирующим или представляющим банком. Продавец называется доверителем, а его банк – банком-ремитентом.

При инкассировании документов и получении по ним платежа или акцепта банки руководствуются «Унифицированными правилами по инкассо». Роль банков при этой форме платежа сводится к ведению расчетов покупателя с продавцом и передаче документов, подтверждающих право собственности на товар, от продавца к покупателю.

Чтобы снизить риск экспортера при использовании инкассо, в контракты могут включаться дополнительные условия, которые приближают инкассо к документарному аккредитиву:

- оплата импортером сделки должна производиться против извещения банка страны-экспортера о принятии им на инкассо товарных документов;

- расчет по сделке может осуществляться третьим лицом (например, банком) за счет средств импортера, находящихся на депозите этого лица и это третье лицо принимает на себя ответственность перед экспортером за своевременную оплату товарораспорядительных документов;

- импортер предоставляет гарантии банка об оплате товарных документов, предъявляемых экспортером.

Расчеты по открытому счету – предполагают, предоставление экспортером импортеру товарораспорядительных документов минуя банк, оплата импортером причитающихся сумм происходит на открытый счет в сроки, установленные по договоренности сторон.

Расчеты по открытому счету применяются, как правило, при поставках партиями с оплатой в конце периода.

Банковский перевод – это направление телеграфом или по почте платежного поручения одного банка другому. Платежное поручение представляет собой приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту о выплате определенной суммы денег бенефициару, предъявителю чека или иных платежных документов.

При расчетах в форме банковского перевода одна из сторон по контракту всегда несет на себе риск. Так, для экспортера существует риск неоплаты поставленного товара при платежах переводом после поставки товара, для импортера – риск непоставки товара после его предварительной оплаты, если контрактом предусмотрены авансовые платежи.

Поэтому применение банковских переводов в расчетах по товарным поставкам довольно ограничено и предприятиям малого и среднего бизнеса, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, следует избегать этой формы платежа.



5. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК

При заключении внешнеторгового контракта стороны должны четко разделить между собой многочисленные обязанности, связанные с поставкой товара от продавца к покупателю. Для унификации обязанностей продавца и покупателя по поставке товаров и обеспечения одинакового их толкования Международной торговой палатой были разработаны Правила толкования международных коммерческих терминов **«Инкотермс»**, определяющие содержание основных условий поставки. Первая редакция документа была подготовлена Международной торговой палатой еще в 1936 г., затем несколько раз редактировалась, а последняя редакция выполнена в 2010 г.

Условия «Инкотермс» базируются на принципе, что риск частичной или полной утраты груза переходит с продавца на покупателя после того, как продавец выполнил свои обязательства по поставке. Положения «Инкотермс» по многим аспектам предлагают лишь общий подход к распределению прав и обязанностей по поставке, поэтому в контракте, при необходимости, конкретизируется это распределение.

В большинстве случаев стороны стремятся согласовать подходящее базисное условие по «Инкотермс», но если какие-либо положения «Инкотермс» не устраивают партнеров, то это отмечается в контракте. Приоритет будут иметь условия поставки, зафиксированные в контракте.

Базисные условия поставки в договорах купли-продажи в соответствии с «Инкотермс» определяют:

- ❖ Распределение расходов между продавцом и покупателем. Таким образом, от выбранного сторонами базиса поставки будет зависеть и контрактная цена товара.
- ❖ Обязательства по подготовке и передаче документов.
- ❖ Момент перехода риска и ответственности по поставке.
- ❖ Практика международной торговли определяет распределение обязанностей между продавцом и покупателем.

Продавец во всех базисных условиях обязан:

- ❖ поставить товар в соответствии с условиями контракта в указанный пункт назначения;
- ❖ своевременно информировать покупателя о готовности товара к отгрузке;
- ❖ оплатить расходы, связанные с проверкой товара;
- ❖ обеспечить за свой счет обыкновенную упаковку товара;
- ❖ получить за свой счет экспортную лицензию или другое разрешение для экспорта;

- ❖ оплатить таможенные пошлины, взимаемые при экспорте.

Покупатель во всех базисных условиях обязан:

- ❖ принять товар в месте и срок, указанный в контракте и оплатить его стоимость;
- ❖ нести все расходы и риски, начиная с момента окончания срока поставки, в связи с несвоевременным принятием товара;
- ❖ оплатить все расходы на ввозимый товар, если иное не оговорено в условиях;
- ❖ обеспечить за свой счет получение лицензии.

Субъектам малого и среднего предпринимательства следует иметь в виду, что базис поставки имеет большое значение при фиксации цены товара в контракте. Как известно, базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Эти расходы весьма разнообразны и могут достигать до 40-50% цены товара. Как правило, эти расходы включают в себя:

- ❖ расходы по подготовке товара к отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка);
- ❖ оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водным, железнодорожным, автомобильным, авиационным видами транспорта);
- ❖ оплату перевозки товара от пункта отправления до основных перевозочных средств;
- ❖ оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта;
- ❖ оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом;
- ❖ оплату страхования груза в пути;
- ❖ расходы по хранению товара в пути, перегрузке, и перетарке;
- ❖ расходы по выгрузке товара в пункте назначения;
- ❖ расходы по доставке товара от пункта назначения на склад покупателя;
- ❖ оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы.

Важно! Субъектам малого и среднего предпринимательства следует помнить, что все расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара.

В таблице 1 представлена краткая характеристика версии ИНКОТЕРМС 2010. В ИНКОТЕРМС 2010 представлены 8 терминов, которые объединены в 4 группы. Каждый термин ИНКОТЕРМС представляет собой аббревиатуру из трех букв.



ИНКОТЕРМС 2010

Категория Е Отгрузка	EXW	любые виды транспорта	EX Works (named place) Франко завод (название места) Переход рисков: В момент передачи товара на складе Продавца Экспортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя Импортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя
	FCA	любые виды транспорта	Free Carrier (named place) Франко перевозчик (название места) Переход рисков: В момент передачи перевозчику на складе Продавца Экспортные таможенные формальности: Ответственность Продавца Импортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя
Категория F Основная перевозка не оплачена продавцом	FOB	морские и внутренние водные перевозки	Free On Board (named port of shipment) Франко борт (название порта отгрузки) Переход рисков: С момента полной погрузки на борт судна Экспортные таможенные формальности: Ответственность Продавца Импортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя
	CIF	морские и внутренние водные перевозки	Cost, Insurance and Freight (named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (название порта назначения) Переход рисков: С момента полной погрузки на борт судна Экспортные таможенные формальности: Ответственность Продавца Импортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя
Категория C Основная перевозка оплачена продавцом	CIP	любые виды транспорта	Carriage and Insurance Paid To (named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (название места назначения) Переход рисков: В момент доставки/передачи перевозчику Экспортные таможенные формальности: Ответственность Продавца Импортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя
	CPT	любые виды транспорта	Carriage Paid To (named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (название места назначения) Переход рисков: В момент доставки/передачи перевозчику Экспортные таможенные формальности: Ответственность Продавца Импортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя

Категория D Ответственность по доставке возложена на продавца	DAT	Любые виды транспорта	Delivered At Terminal (named terminal of destination) Поставка на терминале (название терминала) Переход рисков: В момент доставки товара на терминал Покупателя Экспортные таможенные формальности: Ответственность Продавца Импортные таможенные формальности: Ответственность Покупателя
	DAP	Любые виды транспорта	Delivered At Point (named point of destination) Поставка в пункте (название пункта) Риски: В момент доставки товара в пункт указанный Покупателем Экспортные таможенные формальности: Ответственность Продавца Импортные таможенные

Важно! Основной принцип последовательности базисных условий в ИНКОТЕРМС – увеличение расходов и ответственности продавца.

На рисунке 6 для наглядной демонстрации представлена схема экспортной сделки на условия CIF с платежом по аккредитиву.



Рисунок 7. Схема экспортной операции по поставке товара на условиях CIF с платежом по аккредитиву. Источник: <http://www.ved.gov.ru>



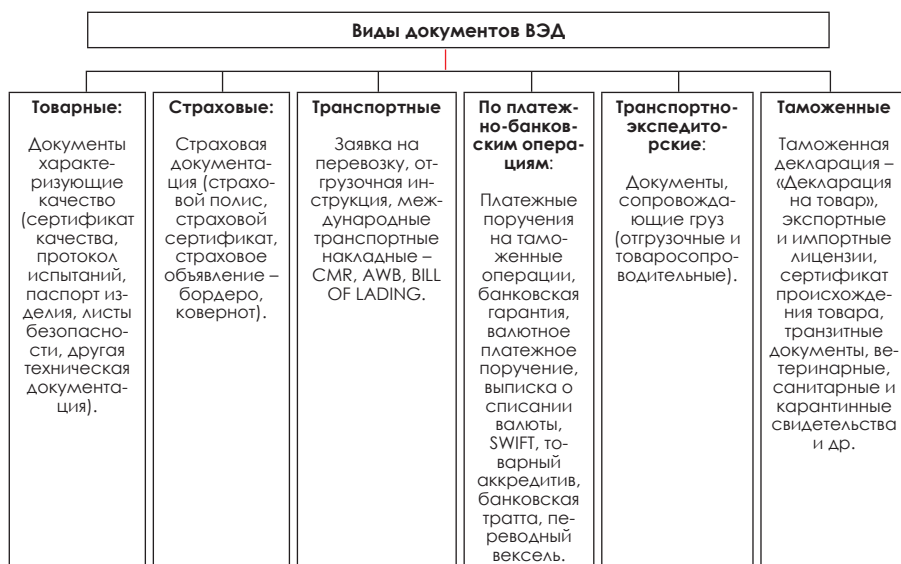


Рисунок 8. Виды документов ВЭД

В заключение, следует отметить, что для оформления внешне-торгового контракта СМСП могут применять ИНКОТЕРМС любого года издания, так как данные правила носят рекомендательный характер и приобретают юридическую силу только в контексте коммерческого договора купли-продажи.

6. КОНТРАКТЫ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Международная практика проведения экспортно-импортных сделок предполагает осуществление определенных видов коммерческой деятельности, состоящей из отдельных этапов и стадий, на каждой из которых решаются конкретные задачи и выполняются формальности, связанные с оформлением, пересылкой и обработкой документации, необходимой для обеспечения сделки. Представляется весьма важным иметь информацию о документации, описывающей сведения о внешнеторговой сделке, по которой можно судить о структуре и размере стоимости перемещаемого через таможенную границу товара, а также идентифицировать перемещаемый через таможенную границу груз.

На рисунке 6 представлен перечень документов имеющих значение при заключении экспортных сделок.

Наибольшее значение для определения необходимых процедур и затрат внешнеторговой сделки имеют товаросопроводительные документы, к ним относятся коммерческие, транспортные и таможенные документы, которые оформляются на специальных бланках и содержат определенные реквизиты.

Общими для всех документов реквизитами являются: наименование фирмы-экспортера и фирмы-импортера, их адреса, номера телефонов, факсов или телексов; название документа, дата и место его выписки; номер контракта или заказа и дата его подписания; наименование и описание товара, его количество (число мест, вес нетто и брутто); вид упаковки и маркировки.

Коммерческие документы дают стоимостную, качественную и количественную характеристики товара. Эти документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату. Стоимостная характеристика товара во внешнеторговой сделке дается в **счете (инвойсе)** и в **счете-проформе**.

Коммерческий счет (инвойс) это основной расчетный документ, несущий в себе информацию о внешнеторговой стоимости сделки. Он содержит требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар.

В инвойсе указываются: цена за единицу товара и общая сумма счета или причитающегося платежа; базисные условия поставки товара; способ платежа и форма расчета; наименование банка, где должен быть произведен платеж; сведения об оплате стоимости перевозки; сведения о страховании и размер страховой премии (при поставке товара на условиях CIF или CIP).



Счет (инвойс) обычно выписывается в большом количестве экземпляров:

- для предоставления банку при получении от покупателя причитающегося платежа;
- для предъявления страховому обществу для исчисления страховой премии при страховании груза;
- представления таможенным органам для исчисления таможенных пошлин;
- торговой палате для выдачи сертификата о происхождении товара;
- транспортно-экспедиторской фирме, принимающей груз к перевозке.

К числу коммерческих документов, дающих количественную характеристику товара или партии, относятся спецификации, техническая документация, упаковочные листы.

Спецификация содержит перечень всех видов и сортов товаров, входящих в данную партию. Спецификация обычно дополняет счет на поставленные товары разных сортов и наименований.

Техническая документация требуется при поставках оборудования и технических потребительских товаров длительного пользования и необходима для своевременной наладки и правильной эксплуатации.

К технической документации относятся: паспорт, формуляры и описания изделий, инструкция по монтажу и эксплуатации, различные схемы, чертежи, ведомости запасных частей, инструмента, приспособлений и пр. Перечень необходимой технической документации содержится обычно в стандартных или технических условиях, являющихся неотъемлемой частью контракта.

Субъектам малого бизнеса следует помнить, что техническая документация должна быть подготовлена на языке страны покупателя или на другом языке по указанию покупателя. На товары серийного производства техническая документация обязательно должна быть издана типографским способом.

Упаковочные листы – содержат перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте. Упаковочные листы необходимы в тех случаях, когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары.

Упаковочный лист содержит следующие данные: количество каждого сорта (число штук в упаковке); номер упаковки (места). Упаковочный лист используется в качестве дополнения к счету-фактуре в том случае, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда количество, вес или содержимое каждо-

го индивидуального места различны. Упаковочный лист и счет-фактура имеют практически одинаковое содержание, отличие состоит лишь в том, что в упаковочном листе не указываются цены.

К числу важнейших документов, свидетельствующих о качестве поставленных товаров, можно отнести: **сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытаний.**

Транспортные документы выписываются перевозчиком в удостоверение того, что товар принят им к перевозке.

Все внешнеэкономические операции подлежат страхованию. Страховка позволит возместить убытки, понесенные страхователем при случайной гибели или повреждении товара во время транспортировки груза по минимальной ставке. Страховая сумма должна покрывать 110 % от стоимости перемещаемой партии товара. В подтверждение отношений между страховщиком и страхователем предусмотрены следующие документы: страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление – бордеро, ковернот.

Еще одна группа документов – это **таможенные документы**, к которым относятся: таможенная декларация – «Декларация на товар»; экспортные и импортные лицензии; сертификат происхождения товара; транзитные документы; ветеринарные; санитарные и карантинные свидетельства и др.

Следует отметить, что цена товара на мировом рынке претерпевает значительные изменения при переходе к новому качеству - цене внешнеторговой сделки.

Эти изменения отражаются на уровне таможенной стоимости товара, пересекающего таможенную границу. Соответственно, на основе анализа внешнеторгового контракта и товаросопроводительных документов можно вычислить величину дополнительных затрат. Таким образом, заявляемая декларантом таможенная стоимость и предоставляемые им сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на достоверной и документально подтвержденной информации.

В завершение обзора документов, оформляемых при организации внешнеэкономической деятельности, необходимо упомянуть о паспорте сделки. **Паспорт сделки** – это **базовый документ осуществления валютного контроля** при экспорте товаров и транспортных средств. Он содержит сведения о внешнеэкономической сделке, изложенные в стандартизированной форме¹.

¹ «Инструкция Банка России от 4 июня 2012 г. N 138-И "О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70212146/#ixzz3rgTfnA00>



По **каждому заключенному экспортному валютному контракту** оформляется **один** паспорт сделки. Экспортер представляет в банк, в котором у него открыт транзитный валютный счет и на который должна поступать валютная выручка, оригинал или нотариально заверенную копию контракта.

На основании сведений, содержащихся в контракте, банк оформляет два экземпляра паспорта сделки, которые подписываются уполномоченными лицами банка и экспортера.

Первый оригинал паспорта сделки вместе с контрактом возвращается экспортеру, что регистрируется в специальном журнале.

По каждому экспортному валютному контракту банк заводит до-сье, в которое помещается для хранения второй экземпляр паспорта сделки, остающийся в банке. С подписанием паспорта сделки банк принимает данный контракт на расчетное обслуживание и выражает согласие на выполнение функций по контролю за поступлением валютной выручки от экспорта товаров по этому контракту.

В случае внесения изменений в контракт экспортер обязан предоставить в банк оригиналы или нотариально заверенные копии документов, подтверждающих эти изменения. Банком оформляются дополнительные листы паспорта сделки, составленные по форме паспорта сделки, но с заполнением только тех граф, сведения которых подлежат уточнению.

Паспорт сделки не оформляется в случае, если общая сумма контракта не превышает 50 тыс. долл. США по официальному курсу на дату заключения контракта.

Следует отметить, что с 01 сентября 2013 г. вступила в силу новая редакция Инструкции ЦБ РФ № 138-И от 04.06.2012 г., регулирующая порядок предоставления в банк документов и информации, связанной с проведением валютных операций, порядок оформления паспортов сделок. Субъекты малого и среднего предпринимательства могут ознакомиться образцом заполнения паспорта сделки на портале внешнеэкономической информации или на сайте ряда банков².

Поскольку паспорт сделки предъявляется вместе с внешнеторговым контрактом, то уделим внимание его структуре и содержанию.

Необходимо учитывать тот факт, что структура и содержание конкретного внешнеторгового контракта индивидуальны, зависят от специфики объекта сделки, характера взаимоотношений контрагентов и применяемого права.

² Портал внешнеэкономической информации http://www.ved.gov.ru/system/assets/attachments/216/_1_.pdf?1272963828 или на сайте ВТБ24 http://www.vtb24.ru/company/service/currency/Documents/vtb24_currency_rules_passport-ex-credit.pdf

Среди основных разделов, включаемых в международный контракт купли-продажи можно выделить 10-12 разделов. Основные разделы, которые выделяются в большинстве контрактов, представлены ниже³.

❖ **Преамбула** или вводная часть контракта, содержит номер контракта, дату и наименование места заключения, фирменные наименования сторон.

❖ **Предмет и объект контракта** (наименование и количество товара).

Предмет контракта – действия, определяющие тип и условия сделки (продажа, поставка, предоставление услуг и др.). Объект контракта – материальные средства (вещные предметы), а также неимущественные права (услуги, результаты научно-технического сотрудничества и др.). В тексте контракта (приложениях, спецификациях) приводятся необходимые характеристики и описания товаров, а также указывается его количество.

При поставках массовых товаров может быть введена **оговорка о допустимости отклонения фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, обусловленного в контракте**, которая определяется договоренностью сторон и торговыми обычаями. Эта оговорка называется оговоркой «около» или опционом. Чаще всего опцион применяется при морских перевозках грузов. Наличие опциона помогает стороне, взявшей на себя перевозку товара, фрахтовать необходимый для данной перевозки тоннаж и не оплачивать фрахт за неиспользуемое пространство судна. Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества товара и, как правило, он не превышает 10%.

❖ **Срок и дата поставки.** Срок поставки – это период, в течение которого продавец должен передать товар покупателю. Может быть установлен: обозначением даты, ограничивающей срок поставки; определением календарного периода, в течение которого производится поставка; применением терминов: «немедленная поставка» (в соответствии с торговыми обычаями от 1 до 14 дней); «как можно быстрее» (продавец принимает все меры для поставки в кратчайший срок); определением наступления особых условий: «по открытию навигаций»; «по снятии урожая»; «по мере готовности» и др.

В контракте может быть оговорена досрочная поставка. При отсутствии такой оговорки досрочная поставка допустима только с согласия покупателя.



Дата поставки определяется сторонами в зависимости от способа поставки. Датой поставки может быть: дата транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке; дата расписки экспедиторской фирмы о принятии груза; дата подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя; дата складского свидетельства; дата пересечения товаром границы.

❖ **Качество товара.** В данном разделе оговаривается способ определения качества товара. Этот способ будет зависеть от характера товара, обычаев и практики международной торговли, а также специфических требований покупателя:

- по международному или национальному стандарту;
- по обычаю, характерному для места сдачи-приемки товара;
- по техническому описанию, спецификации; по образцам, согласованным сторонами;
- по содержанию определенных веществ в товаре; по принципу «тель-кель» – такой, какой есть;
- по предварительному осмотру и др.

Стороны могут предусмотреть метод проверки качества и вид документа, удостоверяющего качество товара. Основной документ, подтверждающий качество товара, – сертификат качества (фирмы-производителя; нейтральной организации).

Важно! Согласно законодательству некоторых стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

❖ **Цена и общая стоимость контракта.** Цена поставляемого товара – существенное условие международного контракта купли-продажи. Однако, если стороны контракта не включили в его текст условие о цене товара или не указали способ ее определения, контракт не теряет своей юридической силы. В ст. 55 Венской конвенции определено: «В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, дают ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли».

- Цена в контракте указывается за общее количество товара, партию либо количественную единицу товара в денежных единицах определенной валюты.

- Цена указывается в соответствии с согласованным базисом поставки.
- Цена в контракте может быть установлена: в виде твердой суммы (определенная цена); в виде указания на порядок (способ) определения цены к моменту поставки или платежа (определяемая цена).

В зависимости от способа фиксации цены в контракте различают **твердые, подвижные, скользящие цены**.

- ❖ **Условия платежа.** Устанавливается валюта платежа, срок платежа, способ платежа и формы расчетов, гарантии выполнения платежных обязательств.
- ❖ Валютные риски во внешнеторговых операциях в основном связаны с курсовым риском и инфляционным риском. При оплате в кредит, распространенная форма страхования валютных рисков – валютная оговорка.
- ❖ Как правило, платеж осуществляется по курсу, действующему в стране, где производится платеж.
- ❖ **Упаковка и маркировка.** Условия по упаковке и маркировке товара согласуются сторонами исходя из принятого в контракте базиса поставки, специальных требований покупателя к упаковке и маркировке, требований законодательства страны назначения товара, наличия международных соглашений в области упаковки и маркировки данного вида товаров, торговых обычаев.

Упаковка товара (cargo packing) – должна обеспечить:

- сохранность товара, при надлежащем обращении с грузом, предотвращение повреждения товара при транспортировке всеми предусмотренными сторонами видами транспорта (с учетом перевалок), а также предохранение товара от атмосферных воздействий;
- формирование рациональных по габаритам и весу единиц исходя из удобства транспортировки, таможенного досмотра, складирования и хранения, а иногда и продажи товара;
- возможность размещения необходимой маркировки и рекламы.

Маркировка – дает возможность индивидуализировать товар.

Упаковка должна содержать информацию о:

- производителе;
- собственнике товара (отправителе);
- стране происхождения товара;
- количестве;
- весовых характеристиках;



- пункте назначения; принадлежности к контракту;
- особенностях обращения с товаром при погрузке, выгрузке;
- складировании и хранении;
- защите от воздействия окружающей среды;
- наличии опасных компонентов;
- указания о нахождении инструкций или документации;
- указания о принадлежности, возвратности, многооборотности тары.

Надписи, как правило, выполняются на языке страны покупателя (при необходимости и на языке страны продавца).

❖ **Сдача-приемка товара.** Сдача товара – передача товара продавцом во владение покупателя, в соответствии с условиями контракта; предполагает передачу товарораспорядительных документов.

Приемка товара это, прежде всего проверка соответствия количества, комплектности, качества товара в соответствии с контрактными условиями. Порядок сдачи-приемки товара согласуется сторонами и оговаривается в контракте, при этом обычно указывают: вид сдачи-приемки; место и срок; методы проверки количества и качества; документы, оформляемые по сдаче-приемке; кем осуществляется сдача приемка.

Часто оговариваются и способы проверки количества (пересчет; по отгруженному или выгруженному весу или объему) и качества (на соответствие сертификату качества; на основе качественного анализа; сличения с образцом; на основе испытаний и др.). Сроки приемки товара по количеству и качеству, как правило, не совпадают.

Сдача товара перевозчику, если она сопровождается выдачей товаросопроводительных документов, исключающих контроль продавца над товаром, считается передачей товара покупателю.

❖ **Транспортные условия.** В данном разделе контракта, как правило, определяются вид, способ, сроки транспортировки товара. Также в этом пункте указывается основной перевозчик; пункты погрузки, выгрузки, перевалки, передачи товара; состав транспортных документов. Стоит также отразить порядок и способы уведомления о приходе транспорта и готовности к выполнению грузовых операций; нормы погрузки (выгрузки) и др.

При ссылке в контракте на базисные условия поставки «Инкотермс», часть транспортных условий может не фиксироваться в контракте, а применяться по умолчанию.

Как правило, более детально разрабатываются транспортные

условия контракта при поставке морским транспортом.

❖ **Гарантии и рекламации.** Условия контракта по гарантиям предполагают определение: объема предоставляемых продавцом гарантий; гарантийный срок; обязанности продавца в случае обнаружения дефектного товара или несоответствия его контрактным условиям.

Гарантия представляет собой ответственность за качество товара в течение определенного срока (гарантийного срока).

Объем и условия предоставляемой гарантии зависят от характера товара, организации сервисной службы продавца, торговых обычаев и других факторов.

В контракте должны быть перечислены случаи, в которых гарантии не действуют: ненадлежащая эксплуатация, хранение, некачественное обслуживание и др.

❖ **Претензии (рекламации) – требования,** предъявляемые с целью восстановления нарушенных прав и урегулирования разногласий по контракту.

Условия по претензиям (рекламациям) предусматривают определение сроков предъявления и ответа на претензии; состав документов по рекламации; права и обязанности сторон; способы урегулирования претензий.

❖ **Штрафные санкции и возмещение убытков.** Правовая ответственность за нарушение контрактных обязательств регулируется применяемым правом (соответствующим национальным правом), а также международными соглашениями (в частности, Венской конвенцией 1980 г., ст.45, 71).

Включение условий о штрафных санкциях обычно рассматривается сторонами, как средство повышения ответственности за выполнение контрактных обязательств.

Суммы штрафных санкций могут быть ниже, но могут и превышать величину действительных убытков от ненадлежащего выполнения контрактных обязательств.

❖ **Форс-мажор.** Сторонам необходимо предусмотреть обстоятельства, которые могут повлечь освобождение от ответственности за последствия невыполнения договорных обязательств.

Сторона не несет ответственности за невыполнение своих обязательств, если она может доказать, что такое невыполнение связано с препятствием, которое возникло после подписания договора и которое не поддается ее контролю, и что такое препятствие нельзя было предусмотреть в период подписания договора или избежать, или преодолеть его или его последствия.



Арбитраж. В процессе выполнения международного контракта возможно возникновение правовых споров между контрагентами. Большинство разногласий решается путем переговоров между сторонами, в процессе которых находится оптимальное, как правило, компромиссное решение.

В ситуациях, когда разногласия между сторонами не удастся разрешить путем переговоров, спор решается с помощью суда.

При заключении контракта стороны должны согласовать, в каком суде будет рассматриваться возможный спор, а также определить какие спорные вопросы могут быть разрешены в судебном порядке. Соответствующие договоренности фиксируются сторонами в арбитражной оговорке.

Заключительные статьи контракта. В заключительных статьях контракта обычно фиксируется оговорка о предыдущих обязательствах, дата вступления договора в силу, оговорка о порядке внесения поправок и основном языке.

В заключение хотелось бы отметить, что на сегодня экономические санкции, эмбарго и различного рода ограничения оказывают существенное влияние на внешнеэкономическую деятельность российских компаний.

Успех работы в этих условиях во многом будет зависеть от правильно выработанной стратегии работы на международных рынках, грамотно выстроенных отношений с зарубежными партнерами и эффективной организации бизнес-процессов и документооборота в самой компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность / И.С. Алексеев. – Москва: Дашков и К, 2010. – 304 с.
2. Ахвледиани Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Ю. Т. Ахвледиани. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 255 с.
1. Белов А. Экспортные стратегии наиболее подходящие российским компаниям. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/manufact/export_myths.shtml. [Дата обращения 10.10.2015].
2. Вардомский Л.Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: учеб. пособие / Л. Б. Вардомский. – М.: КноРус, 2010. – 448 с.
3. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. – М.: Юридическая литература, 1994 г.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / под ред. Л.Е. Стровский . – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дата, 2013. – 503 с. Гриф МО.
4. Вологдин А.А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Юрайт, 2012. – 445 с. ГРИФ: Рекомендовано региональным уч.-метод. центром ВУЗа
5. Воронова Т. А. Расчетно-платежные отношения во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие для студ. вузов / Т.А. Воронова. – Москва: КноРус, 2009. – 112 с.
6. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.grazkodeks.ru/
7. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ, 10 декабря 2003 г.
4. Федеральный Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. N173-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru/popular/currency/47_2.html.
5. Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. N 164-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru/online/base/q=doc;base=LAW;n=106400.



Лиман И.А., Карагулян Е.А.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

**ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Стиль и орфография автора сохранены.
Редакция не несет ответственности за содержание
авторского текстового материала.

Ответственный за издание методического пособия – С. Л. Королева
Дизайн, верстка – Ю.Л. Захарова

Отпечатано в ООО «ПО ПРОГРЕСС ГРУПП»
г. Екатеринбург, ул. Сулимова 26-5,
ТЦ «ПАРУС»
тел. (343) 38-28-772, 38-28-773

Формат А5 (148 x 210 мм), печать офсетная,
обложка – бумага мелованная 300 г/м², 4+4,
блок – бумага мелованная 130 г/м², 4+4, 40 полос / скрепки.
Тираж 1000 экз. Заказ №