

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ОПЕРАЦИЙ**

## Основные направления ВЭД:

- Внешнеторговая деятельность – обмен товарами в вещественно-материальной форме и услугами, связанными с товарооборотом;
- Технико-экономическое сотрудничество – содействие в области промышленного и гражданского строительства, предоставление услуг инженерно-технического характера;
- Научно-техническое сотрудничество – обмен достижениями науки и техники, совместное проведение научно-технических работ.

## **Нормативная база ВЭД в РФ:**

- «Об основах гос. регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003г. №164-ФЗ;
- Налоговый кодекс Российской Федерации;
- «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003г. №173-ФЗ;
- Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), октябрь 2000г.;
- Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза» от 06.10.2007г.;
- Договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) от 29.05.2014г. (с 2015г.);
- Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение к Договору о ТК ЕАЭС от 11.04.2017 г.) – действует с 01.01.2018г.
- Договор о присоединении России к ВТО с 2012г. (от 16.12. 2011г.).

## **Принципы госрегулирования внешнеторговой деятельности:**

- Защита законных интересов участников, а также российских производителей и потребителей товаров и услуг;**
- равенство и недискриминация участников;**
- взаимность в отношениях с другими государствами;**
- обеспечение выполнения обязательств РФ по международным договорам;**
- применение минимально обременительных мер;**
- исключение неоправданного вмешательства государства;**
- обеспечение права на обжалование незаконных действий госорганов, возможность оспаривания нормативных актов, ущемляющих права участников внешней торговли.**

### ***Круг вопросов в ведении РФ:***

- формирование концепции и стратегии развития ВС и основных принципов торговой политики;
- госрегулирование этой области;
- заключение международных договоров;
- учреждение и ликвидация торгпредств в иностранных государствах.

### ***Субъекты имеют право:***

- заключать соглашения о ВС с субъектами иностранных государств, а также - с согласия Правительства РФ- с органами гос. власти иностранных государств;
- содержать своих представителей при торгпредствах;
- открывать представительства в иностранных государствах в целях реализации соглашений о ВС в порядке, установленном российским законодательством.

**Госрегулирование осуществляют только Президент РФ и Правительство РФ.**

**Правительство РФ наделено правами:**

- принимать специальные защитные меры, антидемпинговые и компенсационные по защите эк. интересов страны;**
- устанавливать ставки таможенного тарифа;**
- вводить количественные ограничения экспорта и импорта (квотирование);**
- устанавливать разрешительный порядок экспорта и импорта (лицензирование);**
- определять перечни товаров, за экспортом и импортом которых устанавливается наблюдение (путем выдачи разрешений);**
- утверждать Товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД);**
- вводить ответные меры (ограничения) в отношении иностранных государств.**

## Этапы интеграции:

- зона свободной торговли (ЗСТ):

страны-участницы постепенно, в согласованные сроки, упраздняют взаимные торговые барьеры, сохраняя свободу действий в экономических связях с другими странами. Между странами сохраняются таможенные границы и , посты, «отсекающие» от льготного провоза товары из третьих стран (СНГ);

- таможенный союз (ТС): вводится единых таможенный тариф, единая таможенная политика в отношении третьих стран; таможенные службы и органы, действующие на «внутренних» границах стран-участниц такого союза, постепенно упраздняются, передавая свои функции таможенным службам на его внешних границах, которые отныне становятся как бы общими границами единого таможенного пространства. Начинают функционировать наднациональные органы.

## Этапы интеграции (продолжение):

- единое экономическое пространство (ЕЭП) (общий рынок): это единый внутренний рынок, в рамках которого обеспечиваются т.н «четыре свободы»: не только свободное передвижение товаров и услуг, но также граждан и капиталов, а также проводится единая или согласованная политика в ключевых секторах экономики;
- экономический союз: к согласованной политике ВЭД добавляется согласование внутренней экономической политики в её ключевых направлениях (налоговая, инвестиционная, трудовая, социальная и т.д.);
- экономический и валютный союз – наивысший уровень международной экономической интеграции; к введению единой денежной системы добавляется унифицированная кредитно-денежная и валютная политика



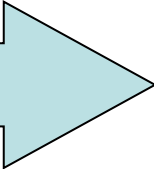
## Этапы интеграции на постсоветском пространстве:

- Начало действия **Таможенного союза** (Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан) – 1 января 2010;
- Введение Таможенного кодекса ТС- 1 января 2010г.;
- Перенос таможенного контроля на внешние границы ТС – 1 июля 2011г.;
  
- Старт **Единого экономического пространства** «тройки»
  - 1 января 2012 г.;
  
- Старт **Евразийского экономического союза (ЕАЭС)** в составе пяти стран: РФ, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Армения, Республики Кыргызстан - 1 января 2015г.;
  
- Введение Таможенного кодекса ЕАЭС – 01.01.2018г.
  
- Создание **многосторонней зоны свободной торговли** между 8 странами СНГ – 18 октября 2011г.

Под международной торговой сделкой понимается договор между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах, в котором оговариваются условия поставки согласованного количества товарных единиц и/или оказания определенных услуг.

# Виды внешнеэкономических операций

По направлениям  
торговли



Экспортные

Импортные

Реэкспортные

Реимпортные

Страховые

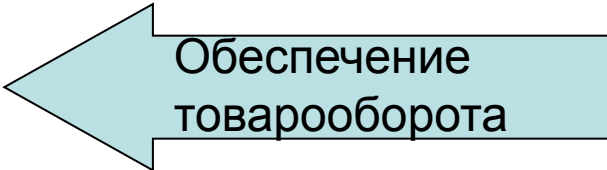
Фрахтовые

Транспортно-экспедиторские

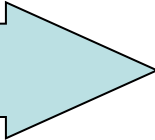
Расчетно-банковские

Складские

Обеспечение  
товарооборота



Товарообменные



Бартерные

Компенсационные

Давальческие (толлинг)

Выкупные

# Виды внешнеэкономических операций (продолжение)

По предмету сделки

Готовые изделия; сырье;  
результаты интеллектуальной  
деятельности;  
работы и услуги

дистрибьюторские  
комиссионные  
консигнационные  
агентские  
брокерские

Посреднические

Соревновательные

Аукционные  
биржевые  
тендерные

## Операции по направлениям торговли:

- Экспорт – деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Основной признак – пересечение товаром границы **страны-экспортера**;
- Импорт – деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей их реализации на внутреннем рынке своей страны. Основной признак- пересечение товаром границы **страны-импортера**.

## Операции по направлениям торговли продолжение):

- Реэкспортные операции - продажа и вывоз за границу ранее купленного в другой стране товара, не подвергшегося в реэкспортируемой стране какой-либо переработке. Могут быть произведены незначительные операции, не меняющие названия товара: смена упаковки, нанесение специальной маркировки и т.д. Основной признак – пересечение иностранным товаром границы своей страны дважды – при ввозе и при вывозе;
- Реимпортные операции – связаны с ввозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Основной признак – пересечение отечественным товаром границы своей страны дважды – при вывозе и при ввозе.

## Условия возникновения **реэкспортных** операций:

- операции перепродажи с целью получения прибыли;
- при использовании бирж и аукционов;
- реэкспорт товаров, не реализованных на внутреннем рынке
- продажи с консигнационных складов в третьи страны;
- политические факторы (отсутствие дипотношений, санкции и т.п.)

*Транзит товаров не является реэкспортом.*

## Условия возникновения реимпортных операций:

- возврат ранее поставленных посредникам за границу, но нереализованных товаров (консигнация);
- возврат нереализованных товаров с аукционов и бирж;
- возврат недоброкачественной продукции, брака.

*По существу, это несостоявшийся экспорт.*

*Возврат товаров, вывезенных на условиях временного вывоза, не является реимпортом.*



Основные случаи применения товарообменных сделок:

- частичное преодоление кризисных явлений в экономике (волатильность и неконвертируемость национальной валюты, неплатежи, снижение конкурентоспособности товаров и пр.);
- смягчение проблемы инвалютного финансирования импорта;
- выход на новые или труднодоступные рынки;
- упрощение финансовых расчетов.

Инициаторы - обычно импортеры (при поддержке их правительств).

## Виды товарообменных операций:

- бартерные;
- компенсационные сделки на коммерческой основе (встречные закупки);
- компенсационные сделки на основе производственного сотрудничества (простые и сложные соглашения);
- выкуп устаревшей продукции;
- операции с давальческим сырьём (толлинг)

## Особенности торговли машинами и оборудованием:

- доля готовых изделий в экспорте является показателем экономического развития страны;
- с поставкой оборудования отношения между продавцом и покупателем не заканчиваются;
- сокращение сроков морального старения МиО;
- повышение роли организации техобслуживания и поставки запчастей;
- увеличение доли комплектного оборудования и поставок «под ключ».

## Машины и оборудование

### ***Формы поставок:***

- торговля готовой продукцией, в т.ч. бывшей в употреблении;
- поставка продукции в разобранном виде;
- поставка комплектного оборудования, в т.ч. «под ключ», «рынок в руки», БОТ (строить, эксплуатировать, передавать)

## Машины и оборудование

### ***Основные способы торговли:***

- прямой сбыт;
- торговля через посредников (дистрибьюторы, консигнаторы, агенты);
- компенсационные операции;
- поставки в рамках соглашений о разделе продукции;
- производственно-сбытовая кооперация;
- лизинг;
- продажи на международных выставках и ярмарках.

Техобслуживание – производственный процесс, направленный на обеспечение надежной работы машинно-технических изделий с заданными параметрами.

До передачи покупателю ТО включает:

- предпродажный сервис – распаковка, расконсервация, исправление повреждений, заправка топливом, маслом, проверка заводских регулировок;
- предпродажная доработка-доукомплектование, замена узлов и деталей, устранение производственных дефектов.

После передачи покупателю ТО состоит из двух этапов – в гарантийный и послегарантийный периоды (содействие в монтаже, обеспечение запчастями и техдокументации - ей, обучение, информация об изменениях в конструкции)

## Основные факторы, действующие в пользу экспортеров сырья:

- общий рост промышленного производства в мире;
- истощение источников природных ресурсов и смещение добычи в труднодоступные районы, на морской шельф и в Арктику.

## Основные факторы, действующие в пользу импортеров сырья:

- появление синтетических заменителей;
- снижение материало- и энергоёмкости промышленной продукции;
- быстрый рост повторного использования ресурсов;
- открытие новых крупных месторождений;
- разработка новых прогрессивных технологий.

Другие факторы: погодные условия, политические конфликты, фаза цикла, экономические группировки.

## *Основные способы торговли сырьем:*

- прямые поставки;
- биржевая торговля;
- аукционная торговля;
- торговля через посредников;
- товарообменные операции.



## Особенности торговли сырьём:

- характерно использование долгосрочных соглашений (нефть, газ, каменный уголь, железная руда – до 90% сырья, сбываемого на долгосрочной основе);
- большие объёмы поставок;
- значительная доля в цене расходов на транспортировку, обработку и хранение;
- увеличение доли внутрикорпорационных поставок;
- сырьё почти не подвержено моральному старению;
- по многим позициям превышение предложения над спросом.

## Виды

международных товарных соглашений:

- стабилизационные (олово, цинк, медь, каучук натуральный, кофе, какао);
- административные (пшеница, сахар, другие зерновые);
- по мерам развития (тропическая древесина, джут, джутовые изделия, растительные масла).

## Особенности торговли товарами широкого потребления:

- огромная номенклатура, массовость спроса, разнообразие услуг при их потреблении;
- различаются по периоду их использования;
- сегментирование рынка;
- превышение предложения над спросом;
- быстрое моральное старение;
- необходимость наличия розничной сети;
- изменение географии производства;
- рост показателя «открытости» рынков;
- зависимость от общехозяйственной конъюнктуры;
- высокая монополизация;
- использование неценовых форм;
- активное использование государствами средств таможенно-тарифного регулирования и квотирования;
- развитие электронной торговли.

Патент на изобретение – свидетельство, выдаваемое государственным органом изобретателю, удостоверяющее исключительное монопольное право его обладателя на владение, пользование и распоряжение изобретением **на определенной территории в течение установленного периода времени.**

Лицензионное соглашение – договор, в соответствии с которым владелец патента (лицензиар) выдает своему контрагенту (лицензиату) **разрешение** (лицензию) на использование своих прав в определенных пределах.

Виды лицензий по характеру передаваемых прав:

- Простая лицензия;
- Исключительная лицензия  
(в т.ч. исключительная с ограничениями);
- Полная (лицензиар утрачивает право использования предмета лицензионного соглашения и выдачи лицензий третьим лицам на любых территориях и рынках любых стран на весь период действия данного лицензионного договора. При этом он остаётся собственником предмета договора).

## Некоторые типовые обстоятельства и признаки «патентной» ситуации:

- в скольких и каких странах действует патент-предмет лицензии;
- какой вид лицензий предоставлен в этих странах на данный патент, сколько времени до их истечения;
- имеет ли патент «пионерное» значение;
- были ли судебные тяжбы по нему, в каких странах и как были решены эти претензии;
- являются ли эти страны объектом экспортного интереса лицензиата;
- берет ли на себя лицензиар обязательство нести все расходы по поддержанию в силе своих патентов в течение срока действия лицензионного соглашения;
- насколько легко конкуренты могут обойти патенты лицензиара;
- насколько сложно внедрять технические решения, предусмотренные патентом, в производство, имеют ли они «ноу-хау»;
- разрешается ли «исключительному» лицензиату предоставлять сублицензию третьим лицам и на каких условиях;
- имеет ли лицензиат право экспортировать продукцию, дополнительно разработанную им с использованием изобретения лицензиара.

## Виды платежей по лицензионным соглашениям:

- роялти – текущие периодические отчисления
- паушальный, т.е. платеж заранее оговоренной твердой суммы;
- комбинированные – первоначальные платежи в виде паушального платежа (10-15% от общей цены лицензии в виде аванса) и последующие периодические отчисления (роялти).

Франчайзинг — система взаимоотношений, заключающаяся в возмездной передаче одной стороной (франчайзером) другой фирме (франчайзи) своих средств индивидуализации товаров, работ, услуг (товарный знак, знак обслуживания, фирменный стиль), а также технологии ведения бизнеса.

Его формы:

- торговый;
- производственный;
- франчайзинг услуг (общественное питание, гостиничное хозяйство, автоуслуги и т.д.).



## По договору франчайзинга **франчайзер:**

- предоставляет свою концепцию бизнеса (свод условий и опыт ведения бизнеса);
- предоставляет различные услуги (помощь в организации рекламы, маркетинга, в переговорах с поставщиками оборудования, материалов, товаров и т.д.);

## **франчайзи:**

- выполняет требования франчайзера по организации делового процесса;
- соблюдает график развития;
- соблюдает конфиденциальность;
- не допускает конкуренции;
- производит платежи за франшизу;
- оплачивает рекламу, продвигает товарный знак на территории франчайзи.

### Преимущества для франчайзера:

- быстрое расширение бизнеса за чужой счет;
- лучшее качество менеджмента на местах;
- франчайзи лучше знают местные условия;

### Для франчайзи:

- присоединяется к налаженному бизнесу;
- многие функции берет на себя франчайзер;
- не требуется предшествующий опыт работы;
- сниженный уровень риска и экспертное сопровождение;
- приобретение материальных ресурсов по выгодным ценам;
- меньшая конкуренция.

### Недостатки для франчайзера:

- контроль над франчайзи не полный, не уволишь;;
- франчайзи может открыть собственный бизнес;
- франчайзи может утаивать часть информации;
- риски недобросовестности со стороны франчайзи.

### Для франчайзи:

- жесткий контроль со стороны франчайзера;
- зависимость от имиджа компании в целом;
- зависимость от деловой стратегии франчайзера;
- риск повышения цен со стороны франчайзера;
- недостаточная гибкость франчайзинговой системы.

Аренда – вид предпринимательской деятельности, при которой собственник имущества (арендодатель) с целью получения предпринимательской прибыли передает его во временное владение и пользование или только во временное пользование другому лицу (арендатору) за согласованную арендную плату.

Ст.607 ГК РФ: «в аренду могут быть переданы земельные участки, обособленные природные объекты, предприятия и др. имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и др. вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе использования (непотребляемые вещи).

Законом могут быть установлены виды имущества, сдача которых в аренду не допускается или ограничивается.

Могут быть установлены особенности сдачи в аренду земельных участков и др. обособленных природных объектов».

По продолжительности периода аренды различают три основных вида:

-краткосрочная (рентинг) – до 1 года;

-среднесрочная (хайринг)- до 2-3 лет;

-долгосрочная (лизинг) - более 3 лет.

Ст. 665 ГК РФ:

«По договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

## Отличие лизинга от оперативной аренды:

- срок лизинга близок к сроку нормативной амортизации;
- обычно отсутствует право лизингополучателя на досрочное расторжение в одностороннем порядке;
- техобслуживание и ремонт чаще осуществляет сам лизингополучатель;
- арендодатель отвечает за качество оборудования только если ему поручено выбрать поставщика;
- лизингополучатель имеет преимущественное право приобрести оборудование в собственность по окончании срока лизинга и обычно пользуется этим;
- обычно 3 стороны (а не две, как при оперативной аренде).



Оперативная аренда бывает предпочтительнее лизингу в следующих случаях:

- арендованное оборудование требует специального технического обслуживания;
- при выполнении сезонных работ;
- арендуется новое, непроверенное оборудование;
- когда доходы от использования арендуемого оборудования не окупают его первоначальной цены.

## По сравнению с кредитом лизинг выгоднее для лизингополучателя:

- не связывает себя покупкой оборудования навсегда, может чаще его менять;
- вопрос приобретения оборудования и финансирования сделки решается одновременно;
- не привлекается заемный капитал; соответственно не ухудшается соотношение заемных и собственных средств, что позволяет получать кредиты у банка;
- таможенные и налоговые преимущества; не платит налог на это имущество (оно не его);
- не требуются значительные ликвидные средства, относит лизинговые платежи на себестоимость продукции (попутно снижая налогооблагаемую базу);
- высокая гибкость; купить по лизингу проще, чем договориться с банком о кредите, не нужно обеспечение.

## Преимущества лизинга по сравнению с кредитом для лизингодателя:

- лизинг предоставляет новые сферы вложения капитала;
- он остаётся собственником оборудования и при неблагоприятном развитии событий может его продать;
- лизингодатель может применить ускоренную норму амортизации, что уменьшает налоги на прибыль и имущество.

Обе стороны имеют гибкую форму оплаты, т.к. ставки платежей могут быть как фиксированными, так и корректироваться по взаимному согласию.

## Недостатки лизинга:

- лизинг часто бывает кумулятивно дороже, чем покупка в счет банковской ссуды;
- арендатор, не будучи собственником оборудования, ограничен в части использования имущества, полученного в лизинг;
- реальная рыночная цена оборудования по окончании срока аренды может оказаться ниже зафиксированной в контракте остаточной стоимости.

## Некоторые виды лизинга:

- групповой (акционерный) лизинг;
- чистый лизинг;
- мокрый лизинг;
- компенсационный лизинг;
- возвратный (обратный) лизинг;
- прямой лизинг;
- лизинг с полным набором услуг (ТО+ страхование и др.);
- генеральный лизинг (право арендатора дополнять список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов);
- контрактный наём (на комплектные парки машин и оборудования).

## Факторы, сдерживающие развитие лизинга в РФ:

- высокий размер лизинговых платежей;
- высокий порог интереса лизинговых компаний;
- слабость финансовой базы лизингодателей;
- неразвитость вторичного рынка;
- не разрешен лизинг земельных участков;
- сравнительно короткие сроки;
- сложность оформления сделок;
- недостаточная технологичность.

Кооперация при сбыте – сотрудничество независимых производителей и оптовиков в целях продвижения своих товаров и услуг, повышения конкурентоспособности и снижения своих издержек обращения в расчете на единицу продукции.

Производственно-сбытовая кооперация – совместная разработка и налаживание производства новых видов продукции, специализация кооперирующихся сторон на производстве узлов и деталей, совместный сбыт продукции.  
(робототехника, станкостроение, автомобиле- и самолето-строение, вагоностроение и др. области)

## Методы выхода на внешний рынок:

- прямой, непосредственно с иностранным потребителем или производителем товаров и услуг;
- косвенный, с участием посредников;
- комбинированный, т.е. торговля через российские внешнеторговые организации за рубежом и через совместные предприятия с участием иностранных организаций и фирм на территории РФ, когда используется сбытовая сеть участвующих в них инофирм.



## Преимущества работы через посредников:

- можно быстрее найти партнеров;
- они непрерывно ведут маркетинговый мониторинг;
- могут осуществлять предпродажную доработку и техническое обслуживание;
- оказывают содействие в транспортировке грузов, растаможивании и страховании;
- повышают конкурентоспособность, продавая со своих складов, на которых имеется запас продукции;
- могут привлекать собственный капитал;
- знают, как правильно организовать рекламную работу.

*Итог – экономия расходов, сокращается время освоения нового рынка.*

**Недостатки** – утрата для экспортера контакта с рынком;

- зависимость от порядочности и активности посредника;
- выплата вознаграждения посреднику.

## К услугам посредников обычно прибегают при сбыте:

- товаров ширпотреба;
  - стандартного промышленного оборудования;
  - второстепенных видов продукции;
  - на отдаленных и малоизученных рынках;
  - на рынках ограниченной емкости;
  - при продвижении новых товаров;
  - при отсутствии в странах-импортерах собственной сбытовой сети;
  - при монополизации рынка страны-импортера крупными торгово-посредническими компаниями и т.д.
- Прямые сделки:** -на сложное оборудование по индивид. заказам + долгосрочные контракты на сырьё

Виды права,  
предоставляемого  
посреднику

простое

преимущественное

монопольное

монопольное с  
ограничениями

Группы торгово-  
посреднических  
операций

Операции перепродажи  
(от своего имени и за свой  
счет)

Комиссионные (от своего  
имени,  
но за счет принципала)

Агентские(чаще от имени  
принципала, всегда за счет  
принципала)

Брокерские  
(не являются стороной  
контракта)

## Обязанности дистрибьютора по договору:

- вытекающие из оговорки о неконкуренции;
- вытекающие из оговорки о минимальном обороте;
- организация техобслуживания, содержание склада запчастей;
- рекламные мероприятия;
- регулярное предоставление информации о состоянии конъюнктуры рынка, ходе реализации, деятельности конкурентов.

## Обязанности экспортера:

- содействие в обеспечении запчастями, решении технических вопросов;
- частичное или полное возмещение расходов по рекламе.

В комиссионных операциях участвует три стороны: комитент (принципал), комиссионер (посредник) и третий контрагент. При этом комиссионер выступает *от своего имени, но по поручению комитента и за его счет.*

Комиссионер становится *стороной контракта* купли-продажи *и несет перед третьим лицом (контрагентом) всю полноту ответственности* за выполнение обязательств по этому контракту.

*Комиссионер является посредником только с точки зрения комитента.*

При сбыте товара через комиссионера комитент финансирует сделку и остаётся **собственником товара** до перехода права собственности на товар покупателю.

**По договору консигнации** консигнатор обязуется по поручению консигнанта в течение определенного периода за определенное вознаграждение демонстрировать и продавать на определенной территории **от своего имени и за счет консигнанта** поставленные на консигнационный склад товары консигнанта.

Консигнация бывает:

- возвратная (простая);
- безвозвратная;
- частично-возвратная.

## Договор консигнации:

- номенклатура и количество товаров;
- территория реализации товаров;
- сроки консигнации;
- срок договора;
- товары остаются собственностью консигнанта до момента реализации;
- минимальные продажные цены;
- размер вознаграждения консигнатору;
- порядок расчетов.



## Обязанности консигнатора:

- обеспечение нормальных условий складирования;
- получение импортных и экспортных лицензий;
- оплата всех возникающих на территории его страны расходов (налоги, пошлины и прочие сборы);
- страхование товаров на складе;
- реклама товаров и их периодическое ТО;
- отчеты о реализации.

## Обязанности консигнанта: - выплата вознаграждения;

- поддержание запасов продукции на складе;
- оплата расходов по содержанию склада.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной (принципалом) независимой от неё другой стороне (агенту) совершать за определенное вознаграждение действия, связанные с покупкой и продажей товаров на оговоренной территории и в течение определенного периода *от имени и за счет принципала.*

## Обязанности агента:

- подписывать контракты за счет принципала от имени принципала;
- следовать оговорке о неконкуренции;
- следовать оговорке о минимальном объеме;
- следовать оговорке «делькредере» (по договоренности);
- проводить рекламу;
- предоставлять информации о рынке;
- иметь сбытовую сеть, субагентов, склады запчастей.

Коммерческий представитель действует на основе договоров коммерческого представительства и выполняет поручения принципалов по поиску партнеров, маркетинговым исследованиям, организуют деловые контакты. Сам контрактов не подписывает ни от своего имени, ни от имени принципала.

Поверенный действует от имени и за счет принципала на основании договора поручения на согласованной территории в течение согласованного периода времени . Подписывает контракты от имени принципала, но не является стороной контракта.

Брокер – профессиональный посредник, работающий строго по определенным товарам или операциям. Стороной контракта не является.

В отличие от агента не является представителем, не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений.

Иногда сами выступают кредиторами, принимают на себя гарантию за покупателя, сотрудничают с банками в кредитовании покупателя.

## Критерии выбора посредника

Опыт прошлых  
сделок

Солидность и  
деловая  
репутация

Специализация по  
интересующему  
товару

Не работает с  
конкурентами

Наличие  
материально-  
технической базы

## Критерии выбора принципала:

- Представлять интересы только фирм-производителей;
- Отдавать предпочтение фирмам, которые специализируются в области передовой техники и технологии;
- учитывать специфику страны происхождения принципала (степень риска при выборе принципала из этой страны, её рыночный потенциал).

$$Э_{ЭБ} = \frac{В_э}{ВЦ_t + Т_p + О_p + АЧР}$$

$Э_{ЭБ}$  – базовый коэффициент эффективности экспорта

$В_э$  - выручка от экспорта

$О_p$  – организационные расходы  
(должен быть более единицы)



$$Э_{эа} = \frac{Вэ - ВЦ_t - Т_p - АЧР - О_p}{В_v - ВЦ_t}$$

$В_v$  - внутренняя выручка

$Э_{эа}$  - альтернативный коэффициент эффективности экспорта.

Если оба коэффициента более единицы, экспорт эффективен.

Конъюнктура - сложившееся на рынке соотношение спроса и предложения, сформировавшееся под воздействием определенных факторов:

- **циклических;**

- **нециклических:**

**1. постоянно-действующих:**

- интеграция и глобализация,
- монополизация рынка,
- государственно-монополистическое регулирование (количественное смягчение, субсидирование, таможенно- тарифное регулирование, роль международных экон. институтов и т.д.);
- научно-технический прогресс,
- развитие технологий, валютная и кредитная ситуация, энергетические и экологические проблемы).

**2. эпизодических** (социальные конфликты, стихийные бедствия, эмбарго, чрезвычайные обстоятельства и т.д.).

Обычно **два уровня исследования** конъюнктуры: общехозяйственный и товарно-рыночный.

## Этапы выбора фирмы-партнера:

- выбор зарубежного рынка;
- исследование фирменной отрасли или рынка и выявление ведущих фирм в отрасли;
- изучение отдельных фирм и определение потенциальных контрагентов.

## Основные факторы для учета при выборе страны:

- емкость рынка;
- стабильность политической ситуации;
- общая экономическая ситуация, уровень покупательной способности;
- внешнеторговое, валютное, таможенное и налоговое регулирование, наличие ограничений на перевод капиталов за рубеж;
- вхождение страны в зоны свободной торговли и таможенные союзы;
- удобство транспортного сообщения;
- уровень конкуренции на рынке;
- наличие РНБН (в случае с импортом) и преференций.

Консалтинговые фирмы по страновым  
рискам: Frost and Sullivan Inc., Business  
International Corp., BERI:

- индекс политического риска;
- индекс текущей экономической ситуации;
- индексы возможностей перевода капитала и  
прибылей;
- индекс возможностей получения прибылей.

Кредитно-справочные Dun & Breadstreet,  
Moody's, Dow Jones & Co. и др.

Справочники: ABC Europe Production, Kompass,  
Kelly's Business Directory, Melbourne Big, Wer baut  
Maschinen und Anlagen и многие другие.

Венская конвенция определяет оферту как «предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким лицам, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения».

**Твердая оферта** – предложение только одному возможному покупателю на данную партию товара **с указанием срока**, в течение которого продавец считается связанным своим предложением и **не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.**

*Она связывает офферента с момента получения адресатом.*

*Получение акцепта продавцом считается моментом вступления сторон в договорные обязательства.*

## Свободная (публичная ) оферта

делается на одну и ту же партию товара  
нескольким потенциальным покупателям,  
не устанавливает срока для ответа и не  
связывает оферента.



## ***Схемы взаимоотношений оферента и адресата:***

Твердая оферта - акцепт полный и безоговорочный или отказ.

Твердая оферта – контроферта- твердая оферта или отказ.

Свободная оферта – твердая контроферта-  
- акцепт или  
- отказ

Ст. 454 ГК РФ: «По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется **передать** вещь (товар) **в собственность** другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется **принять товар** и **уплатить** за него определенную денежную сумму (цену)».

Договор международной купли – продажи – соглашение между сторонами, **ком - мерческие предприятия которых находятся в разных странах**, в котором определяются условия поставки согласованного количества товаров и/или оказания услуг.

## Основные положения Венской конвенции:

- применяется к договорам между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах;
- применима только для сделок, связанных с предпринимательской деятельностью;
- не применяется к продаже товаров личного пользования, с аукциона, судов (включая воздушные), электроэнергии, услуг, подрядных работ, давальческих операций, фондовых бумаг и акций;
- определяет основные обязанности продавца и покупателя;
- не содержит предписаний о моменте перехода права собственности;
- носит диспозитивный характер,
- фиксирует общие принципы урегулирования отношений (свобода договора, разумность, добросовестность, связанность практикой, критерий разумности, презумпция действия торговых обычаев, сотр-во).

- ГК РФ : - применяется **ко всем видам товаров**;
- применяется к смешанным договорам, предусматривающим выполнение работ и оказание услуг;
  - все договора **только в письменной форме**;
  - **четко определяет момент перехода права собственности** на предмет сделки ( с момента его передачи, если иное не предусмотрено договором, т.е. с момента вручения вещи или передачи товаро - распорядительного документа, а также с момента сдачи перевозчику для отправки).

Два варианта применения нашего национального законодательства (ГК):

- в качестве основного – если стороны выберут его в качестве применимого права (в соответствии с диспозитивным характером ВК);
- в качестве дополнительного статуса – для восполнения пробелов, имеющих в ВК.

## Классификация контрактов:

- По продолжительности отношений – разовые и с периодической поставкой;
- По форме оплаты – с оплатой в денежной форме, в товарной форме и со смешанной формой оплаты;
- По манере подготовки – индивидуальные (с учетом специфики сделки) и типовые (примерный договор или ряд унифицированных условий).

## Обязательные условия контракта:

- преамбула;
- предмет контракта (наименование и количество);
- качество;
- срок поставки;
- базисные условия поставки;
- цена и общая сумма контракта;
- условия платежа;
- юридические адреса сторон.

Дополнительные условия: упаковка и маркировка; гарантии, санкции и рекламации, условия сдачи-приемки товара, форс-мажорные обстоятельства; арбитраж, прочие условия.

## Формулировки опциона:

- Указанные количества понимаются плюс-минус (5)% в опционе Продавца;
- с отклонением от указанного выше количества в пределах (5)% в сторону увеличения или уменьшения.



## Способы определения качества товара:

- по стандартам;
- по техническим условиям (описанию);
- по спецификации;
- по образцам;
- по описанию;
- по предварительному осмотру;
- по содержанию отдельных веществ в товаре;
- по выходу готовой продукции;
- тель-кель и др..

## Способы фиксации цен:

Твердая цена (не подлежит изменению, применяется в торговле всеми видами товаров);

Цена с последующей фиксацией – когда фиксируется не размер цены, а порядок её определения; применяется в торговле сырьевыми и биржевыми товарами;

Подвижная цена - фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена, если рыночная цена существенно изменится (по сырьевым товарам);

Скользкая цена - базовая цена, согласованная на момент подписания контракта, которая подлежит корректировке на дату поставки в зависимости от изменения внешних условий (по машинам и оборудов-ю)

# СКОЛЬЗЯЩИЕ

$$C_1 = C_0 \left( A + B \frac{M_1}{M_0} + V \frac{P_1}{P_0} + \dots \right);$$

↑ КОНЕЧНАЯ ЦЕНА

↑ НАЧАЛЬНАЯ ЦЕНА

↑ CONST  
0,1 - 0,15

↑ ДОЛЯ МАТЕРИАЛОВ  
0,4 - 0,5

↑ ДОЛЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ  
0,5 - 0,4

↓ ИНДЕКСЫ НА МАТЕРИАЛЫ

↓ ИНДЕКСЫ НА РАБ. СИЛУ

Мировая цена – это цена в СКВ, отдельно по экспортным и импортным операциям, на рынках со свободным торговым режимом, где совершается значительный объём операций (на практике - цены ведущих поставщиков).

Приведение цен – это внесение поправок в цены конкурентных материалов, учитывающих их отличие от базы (условий предполагаемой сделки).

## Скидки с цены:

- общая (простая) – МиО - 20-30%, сырьё – 2-5%;
- бонусная – МиО- 15-30%, сырье и прод. – до 7%;
- прогрессивная – 10 – 12%;
- скидка «сконто» - с учетом ставки ссудного процента;
- дилерская – МиО- 15-20%;
- специальная – по договоренности ;
- сезонные – удобрения-15-20%, ТНП- 30-40%
- прочие.

ИНКОТЕРМС регулирует:

**коммерческие вопросы** (определение основных обязанностей сторон, распределение обязанностей по перевозке и страхованию товара, обеспечению надлежащей упаковки, выполнению погрузочно-разгрузочных работ, таможенных формальностей при ввозе или вывозе);

**юридические вопросы** (определение момента передачи товара покупателю, перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара, распределение обязанностей по получению экспортных или импортных лицензий).

**ИНКОТЕРМС 2020** содержат **11** терминов, разделенных на **2** группы:

1. те, что могут использоваться при перевозке любым видом транспорта:

EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP (**их семь**);

2. те, что могут использоваться *только* при перевозке морским или внутренним водным транспортом:

FAS, FOB, CFR, CIF (**их четыре**)

# INCOTERMS 2020

<p>Все расходы на покупателе (термин, на букву E)</p>	<p><b>ExW</b></p>	<p>Ex Works (named place) Франко-завод (название места)</p>
<p>Основная перевозка продавцом не оплачена (термины на букву F)</p>	<p><b>FCA</b> <b>FAS</b> <b>FOB</b></p>	<p>Free Carrier (named place) Франко перевозчик (указание места) Free Alongside Ship (named place) Свободно вдоль борта судна (порт отправления) Free on board (named place) Свободно на борту (порт отправления)</p>
<p>Основная перевозка оплачена продавцом (термины на C)</p>	<p><b>CFR</b> <b>CIF</b> <b>CPT</b> <b>CIP</b></p>	<p>Cost and Freight (port of destination) Стоимость и Фрахт (порт назначения) Cost, Insurance, Freight (port of destination.) Carriage Paid To (destination) Перевозка оплачена до пункта назначения Carriage and Insurance Paid To Перевозка и страхование оплачены до пункта назначения</p>



# INCOTERMS 2010

Расходы по поставке оплачены продавцом до пункта назначения (термины на букву Д- т.н «термины прибытия»)	<b>DAP</b>	Delivered at Place (destination) Поставка в место назначения
	<b>DPU</b>	Delivered at Place Unloaded (destination) Поставка в место назначения с выгрузкой
	<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid (destination) Поставлено с оплатой пошлин (пункт назначения)

Термин на «Е» продавец только предоставляет товар в распоряжение покупателя на своём складе или предприятии, т.е. в стране отгрузки (даже экспортную лицензию получает покупатель). Переход риска (выполнение обязанностей продавцом) - при передаче.

Термины, начинающиеся на «F», - продавец:

- оформляет экспортную лицензию и оплачивает экспортные пошлины и налоги;
- доставляет товар в согласованное место в стране отгрузки (FCA – первому перевозчику, FAS - к борту судна, FOB – на борт судна), там же переходят и риски (выполнение обязанностей продавцом).

Термины, начинающиеся на «С», - в дополнение к терминам группы «F» продавец оплачивает транспортировку, а при CIF и CIP также страхование, но риски по-прежнему переходят в стране отгрузки, как и по терминам «F».

Термины на «Д» - максимальные обязанности продавца: он несет все расходы и риски по доставке в согласованное место в стране назначения, а по термину DDP – также выполняет формальности по импорту и оплачивает ввозные пошлины.

# EXW (с завода)

**ПРОДАВЕЦ**

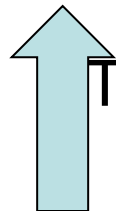
**ПОКУПАТЕЛЬ**

Перевозка до

Основная

Перевозка

Товар			перевозка		после
Риск					
Расходы					



Таможенная очистка



# FCA, FAS, FOB

**ПРОДАВЕЦ**

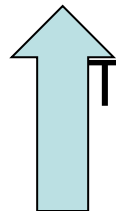
**ПОКУПАТЕЛЬ**

Перевозка до

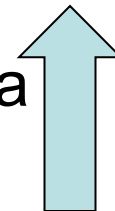
Основная

Перевозка

Товар			перевозка		после
Риск					
Расходы					



Таможенная очистка



# CFR, CPT

**ПРОДАВЕЦ**

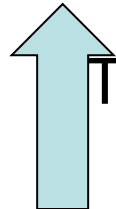
**ПОКУПАТЕЛЬ**

Перевозка до

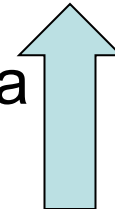
Основная

Перевозка

Товар			перевозка		после
Риск					
Расходы					



Таможенная очистка



# CIF, CIP

**ПРОДАВЕЦ**

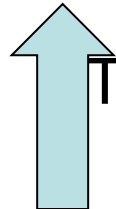
**ПОКУПАТЕЛЬ**

Перевозка до

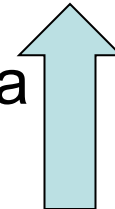
Основная

Перевозка

Товар			перевозка		после
Риск					
Расходы			+ страхование		



Таможенная очистка



# Delivered At Place (DAP), Delivered At Place Unloaded (DPU)

**ПРОДАВЕЦ**

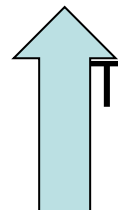
**ПОКУПАТЕЛЬ**

Перевозка до

Основная

Место

Товар			перевозка		назначения
Риск					
Расходы					



Таможенная очистка



# Delivered Duty Paid (DDP)

**ПРОДАВЕЦ**

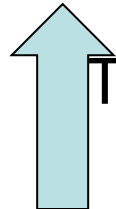
**ПОКУПАТЕЛЬ**

Перевозка до

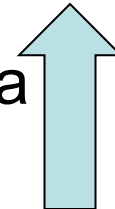
Основная  
перевозка

Место  
назначения

Товар					
Риск					
Расхо- -ды					



Таможенная очистка





**Валютная оговорка** – условие контракта, в соответствии с которым сумма платежа изменяется пропорционально изменению курса валюты платежа по отношению к курсу валюты оговорки.

Простейшая форма – **косвенная** оговорка, когда экспортная цена фиксируется в более твердой валюте, а последующий платеж – в более слабой валюте на базе текущего валютного курса.

**Мультивалютная** оговорка предусматривает пересчет суммы платежа в случае изменения среднеарифметического курса набора нескольких устойчивых СКВ по отношению к валюте платежа.

**Способ платежа** определяет, *когда* должна осуществиться оплата товара по отношению к его фактической поставке:

- авансовый платеж;
- наличный платеж;
- - платеж в кредит.

**Формы расчетов** определяют технику осуществления платежа (*как*):

- документарный аккредитив;
- документарное инкассо;
- банковский перевод;
- оплата чеком;
- вексельная форма расчетов;
- по открытому счету.

## Способ платежа *наличными*:

- против извещения капитана судна об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления;
- против отгрузочных документов;
- с предоставлением импортеру нескольких льготных дней после вручения ему товара.

## ***Документарный аккредитив –***

*обязательство* банка произвести по указанию и за счет импортера платеж экспортеру на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных экспортером отгрузочных документов.

Бывают:

- отзывные и безотзывные;
- подтвержденные и неподтвержденные;
- делимые и неделимые;
- револьверные;
- переводные (трансферабельные).

**Документарное инкассо** – это поручение экспортера банку получить с импортера сумму платежа, предусмотренную контрактом, против передачи банком товарных и других документов и зачислить её на счет экспортера.

## При инкассо:

- Экспортер на основании контракта поставляет товар импортеру;
- Экспортер после отгрузки передает своему банку документы с инкассовым поручением, содержащим полные и четкие инструкции по получению платежа;
- Банк экспортера направляет их банку-корреспонденту в стране импортера;  
последний извещает импортера и предъявляет ему товарные документы;  
Если импортер после проверки акцептует их, т.е. даёт согласие на оплату, то банк импортера выдаёт ему товарные документы;
- Импортер производит платеж против товарных документов;
- Полученная от импортера сумма переводится банком импортера на счет банка экспортера;
- Банк импортера зачисляет эту сумму на счет экспортера.

**Чек** – приказ владельца счета в кредитном учреждении – чекодателе о выплате определенному лицу или предъявителю чека определенной суммы из имеющихся на счете средств.

Чек не даёт полной гарантии оплаты, поэтому он должен быть гарантирован третьим лицом. Часто это аваль (поручительство) другого банка.

Этот вид платежа обычно возникает при возникновении перерасчетов между сторонами и в незначительных суммах.

Существует три вида чеков:

- именные, выписанные на определенное лицо (физическое или юридическое);
- ордерные - платить приказу указанного в них лица;
- на предъявителя.

Наиболее широкое применение имеют ордерные чеки.

**Вексельная форма расчетов** применяется обычно в сделках, рассчитанных на длительный срок или при отсрочках платежа и решает проблему гарантии платежей и удобства в расчетах для всех сторон.

**Простой вексель** – письменное долговое обязательство установленной формы, выдаваемое заёмщиком кредитору и дающее право последнему требовать с заёмщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе.

На вексель обычно ставится акцепт банка, означающий, что банк будет оплачивать вексель при неплатежеспособности должника.

Удобство векселей как способа гарантии платежей состоит в том, что они могут служить **и средством расчетов**. Кредитор, обладающий векселем, может сделать на нём передаточную надпись в пользу другого лица, а то лицо – в пользу следующего и т.д. Должник, как и все лица, сделавшие передаточные индоссаменты на векселе, несут солидарную ответственность за платеж перед последним его держателем. Чем большее количество передаточных надписей стоит на векселе, тем он ценнее и надежнее.

Более удобны **переводные векселя (тратты)**, выписываемые продавцом товара и представляющие собой приказ плательщику оплатить определенную сумму третьему лицу или ему самому.



**Рекламации** – претензии, предъявляемые покупателем продавцу в связи с несоответствием количества или качества поставляемого товара условиям контракта. Порядок предъявления: направляется заказным письмом с приложением всех доказательных документов. Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля отправления.

**Штрафные санкции** применяются к сторонам в случае нарушения сроков поставки и/или сроков и условий платежа. Непоставка технической документации рассматривается как непоставка оборудования. Общий принцип – санкции должны способствовать выполнению контракта, а не носить разорительный характер, не быть способом получения прибыли за счет ошибок партнера.

## Особенности контрактов на машины и оборудование:

- содержат специфические статьи: монтаж, проверка и испытание оборудования, обучение персонала покупателя, приемочные испытания, гарантии, техдокументация;
- часто дополняются контрактами на запчасти;
- при длительных сроках изготовления используются скользящие цены;
- чаще используются авансовые платежи и последующий коммерческий кредит;
- поставка часто сопровождается передачей результатов интеллектуальной собственности;
- платеж как в денежной, так и в товарной форме (в рамках компенсационных сделок).

## Особенности контрактов на сырье и продовольствие:

- характерны контракты с длительными сроками исполнения;
- большие объёмы поставок;
- при использовании подвижных и скользящих цен часто устанавливаются пределы отклонений конечных цен от изначально зафиксированных в контракте и возможность корректировки;
- часто используются цены с последующей фиксацией;
- детально прописывается статья «качество» (часто по содержанию отдельных веществ в товаре и указанием максимального предела примесей);
- широко используются типовые контракты;
- необходимость оформления большого количества сертификатов;
- часто используется опционная оговорка.

## Специфика контрактов на товары широкого потребления:

- чаще применяются **индивидуальные (а не типовые) контракты;**
- ориентиром цен служат **прейскурантные цены, цены каталогов** экспортных фирм;
- качество часто устанавливается **«по образцу»;**
- на случай обнаружения дефектов, в контракте может быть предусмотрена не только замена, но и **уценка;**
- широко практикуется **система скидок с цены** за покупку дополнительного количества товаров, сезонные скидки и т.п.;
- реже**, чем по другим товарам, практикуется продажа в **кредит.**