

В.М. БЕЗУГЛАЯ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



◆ ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ ◆

Министерство образования и науки Российской Федерации
ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»

В.М. БЕЗУГЛАЯ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Утверждено Ученым советом университета в качестве курса лекций для студентов 4 и 5 курсов, обучающихся по специальности 080502 всех форм обучения



Тамбов
Издательство ТГТУ
2008

УДК 339.9
ББК У9(2)80
Б406

Рецензенты:

Кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит» ТГТУ

Л.В. Пархоменко

Кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
филиала ПАГС в г. Тамбове

Ю.И. Молибог

Безуглая, В.М.

Б406 Внешнеэкономическая деятельность : курс лекций / В.М. Безуглая. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 80 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-0709-4.

В компактной форме изложен теоретический материал по курсу «Внешнеэкономическая деятельность» для студентов экономических специальностей технического вуза. Отдельные теоретические положения подкреплены действующими законодательными и нормативными документами.

Предназначен для студентов 4 и 5 курсов специальности 080502 всех форм обучения.

УДК 339.9
ББК У9(2)80

ISBN 978-5-8265-0709-4

© ГОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет» (ТГТУ), 2008

Учебное издание

БЕЗУГЛАЯ Валентина Михайловна

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Курс лекций

Редактор О.М. Ярцева

Инженер по компьютерному макетированию Т.А. Сынова

Подписано в печать 27.05.2008.

Формат 60 × 84/16. 4,65 усл. печ. л.

Тираж 100 экз. Заказ № 268

Издательско-полиграфический центр

Тамбовского государственного технического университета

392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

Лекция 1

ПРЕДМЕТ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА

1. Характеристика и основные направления внешнеэкономической деятельности РФ.
2. Основное содержание изучаемого курса.

1. Характеристика и основные направления внешнеэкономической деятельности РФ

Внешеэкономическая деятельность (ВЭД) любого государства, в том числе РФ, охватывает многообразные виды деятельности. Важнейшим направлением является внешняя торговля.

Внешние экономические связи (ВЭС) государства являются частью общей структуры народного хозяйства и воздействуют на размещение и развитие производительных сил, формирование пропорций.

В течение продолжительного периода (до 1980 – 1990 гг.) ВЭС рассматривались в нашей стране как вынужденное явление.

Экономика страны была несбалансированной, и импорт рассматривался как средство покрытия дефицита, а экспорт – как вынужденная плата за импорт.

Непосредственные создатели экспортного потенциала – первичные звенья (объединения, предприятия, НИИ) – были отстранены от участия во ВЭС, и это было одной из причин неэффективности экспорта.

Реформирование экономики страны, включая ВЭД, обеспечивает децентрализацию во внешнеэкономической деятельности, разрушение монополии на внешнюю торговлю.

Предприятия при этом получили право самостоятельного выхода на внешний рынок.

Участие во ВЭД принимают сегодня тысячи предприятий, предпринимателей и государственных служащих. При этом многие участники не знакомы с основами, тем более с тонкостями ВЭД. В период, когда современный мир быстро превращается в единое гигантское мировое сообщество с международными рынками, очень важно подготовить широкий круг специалистов, знающих механизм управления производством продукции и обладающих навыками работы по изучению положения во внешнем рынке, поиску перспективных покупателей, проведению с ними коммерческих переговоров и заключению контрактов, приносящих прибыль.

Право выхода на внешний рынок предоставлено первичным звеньям хозяйствования указом Президента РФ «О либерализации ВЭД на территории РСФСР» от 15.11.1991.

Согласно Указу, любое предприятие (независимо от формы собственности) имеет право осуществлять ВЭД, если это входит в его уставный регламент.

При самостоятельном выходе на внешний рынок предприятию приходится решать широкий круг вопросов, связанных с экспортом и импортом товаров и услуг, а именно:

- изучение мирового рынка;
- выбор партнера;
- анализ деятельности зарубежных фирм и маркетинг;
- выбор современных форм реализации товара и послепродажное обслуживание;
- оценка эффективности экспортно-импортных операций.

Важное место среди указанных проблем занимает заключение внешнеторгового контракта. От того, насколько профессионально выполнен контракт, зависит во многом успех коммерческой сделки.

Подготовка и переподготовка кадров для ВЭД приобретают особую актуальность для предприятий. В центральных звеньях управления ВЭД (МВЭС, торгово-промышленная палата РФ и др.) есть квалифицированные кадры, но на предприятиях процесс их формирования только начинается.

Национальная экономическая политика каждой страны будет эффективной в том случае, если она скоординирована с экономической стратегией других стран (пример: ЕС, ВТО и др.).

От экономической интеграции выигрывают все страны, но мера выигрыша – различна.

Наша страна долгое время оставалась в стороне от развития интеграционных процессов. В течение десятилетий доминировал бартерный обмен нефти и газа на зерно и товары народного потребления, что свидетельствует об отсталой форме международной торговли.

Участие в полноценной кооперации затруднено из-за низкого качества отечественной продукции. Анализ российского экспорта за 2000 – 2007 гг. показывает, что его стоимостной объем не соответствует потенциалу экономики страны.

В настоящее время улучшаются главнейшие направления внешних связей России с иностранными партнерами:

- экспортно-импортные отношения;
- совместное предпринимательство (производство, финансы, внешняя торговля и т.д.);
- разработка природных ресурсов.

2. Основное содержание изучаемого курса

Изучение дисциплины связано с решением следующих задач:

- показать тенденции и проблемы развития международных экономических отношений;
- дать методические основы экономического обоснования различных форм ВЭД предприятий;
- ознакомить с организацией и техникой ведения внешнеэкономических операций предприятий.

Содержание курса взаимосвязано и базируется на материалах изучаемых курсов: экономическая теория, мировая экономика, налоговое право, маркетинг, менеджмент и др.

В рамках изучаемого курса будут рассмотрены следующие проблемы:

- формы и методы регулирования ВЭД (законодательная основа, органы управления);
- нетарифное и таможенно-тарифное регулирование;
- основы таможенного дела;
- основные положения валютного регулирования и контроля;
- ценообразование экспортной и импортной продукции;
- товарная номенклатура ВЭД;

- базисные условия поставки товаров;
- содержание, условия заключения и выполнения внешнеторговых контрактов.

Лекция 2

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА (МРТ). ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ (ФМЭО)

1. Понятия и тенденции МРТ.
2. Формы международных экономических отношений, или основные формы внешнеэкономических связей.

1. Понятия и тенденции МРТ

Мировая экономика оказывает все большее влияние на национальное хозяйство любой страны. Вместе с тем мировая экономика имеет собственные проблемы, отличные от проблем национальной экономики какой-то конкретной страны. В основе мирового хозяйства, сформировавшегося на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, лежит МРТ.

МРТ представляет собой специализацию отдельных стран на производстве отдельных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой. Такая специализация приводит к формированию отраслей международной специализации, продукция которых ориентирована преимущественно на экспорт.

МРТ зародилось в мануфактурный период развития капитализма. В это время основной формой МРТ были односторонние и многосторонние связи между странами, а в период XIX – XX вв. международное разделение труда охватило весь мир. До промышленного переворота МРТ базировалось на естественной основе, т.е. на различиях между странами: в природно-климатических условиях; географическом положении; сырьевых ресурсах и источниках энергии.

В промышленно развитых странах зависимость специализации от естественной основы значительно уменьшается. В современном мире специализация базируется на уровне и особенностях экономического развития, т.е. высоко развитые страны используют научно-технический потенциал.

Тенденция расширения международного обмена товарами и услугами сталкивается с противоположной тенденцией – *автаркией* (экономическая политика государства, направленная на обособление национального хозяйства). В противовес автаркии усиливается тенденция к открытой экономике (ликвидация государственной монополии внешней торговли; эффективное использование принципа сравнительных преимуществ страны; МРТ; активное использование различных форм совместного предпринимательства; благоприятный инвестиционный климат страны).

Специализация стран порождает международный обмен товарами и услугами, но между странами перемещаются и экономические ресурсы. Часть из них имеет низкую мобильность. Более мобильны – рабочая сила и капитал. В результате развития международного разделения труда сложился мировой рынок – совокупность национальных рынков отдельных стран, связанных друг с другом экономическими отношениями.

Мировой рынок зародился в XVI в. в период великих географических открытий. Для этого периода характерна неэквивалентность торговли между странами Европы и остальным миром. В период промышленного переворота (XVIII – XIX вв.) наступил более активный период развития мирового рынка. Развитая промышленность сформировала мировой рынок эпохи свободной конкуренции. Дальнейшее совершенствование мирового рынка предопределило создание мирового транспорта, связи и экспорт капитала.

2. Основные формы внешнеэкономических связей

ВЭС – это международные хозяйственные, торговые, а также политические отношения, включающие: обмен товарами, НТ сотрудничество, кооперирование производства, оказание услуг и совместное предпринимательство. Внешнеэкономическая деятельность любого государства, в том числе и РФ, охватывает следующие направления:

- 1) торговля;
- 2) совместные предприятия как на территории страны, так и за рубежом;
- 3) иностранные предприятия на территории страны;
- 4) международные организации и объединения;
- 5) концессия – договор о передаче в эксплуатацию на определенный срок принадлежащих государству или местным органам власти природных богатств или предприятий;
- 6) лизинг;
- 7) международная встречная торговля;
- 8) переработка давальческого сырья;
- 9) привлечение иностранной рабочей силы;
- 10) НТ сотрудничество;
- 11) торговля лицензиями и технологиями;
- 12) прибрежная и приграничная торговля;
- 13) сотрудничество в банковской сфере;
- 14) иностранный туризм;
- 15) сотрудничество в свободных экономических зонах.

Наиболее распространенной формой международных экономических отношений является торговля. Практика подтвердила экономическую целесообразность торговых отношений между странами. Приоритетом во внешней торговле следует считать ориентацию на развитие экспорта. Важным является структура экспорта и импорта. Для достижения большего эффекта необходимо поставлять на экспорт наукоемкую продукцию.

На долю наукоемкой продукции в международном товарообороте приходится приблизительно 60 % общего объема, на долю сырьевых ресурсов 40 %. Структура российского экспорта неудовлетворительна, так как на долю сырьевых ресурсов приходится около 70 % всех продаж.

Разработанные государственные программы стимулирования экспорта предусматривают финансовое содействие экспортерам, налоговые льготы, организационно-правовые и специальные меры.

К результатам развития ВЭД можно отнести:

- 1) дальнейшее углубление МРТ;
- 2) экономию общественного труда в странах, осуществляющих внешнюю торговлю и другие формы ВЭС;

- 3) увеличение числа стран с рыночной экономикой;
- 4) успешное функционирование транснациональных корпораций и концернов;
- 5) расширение числа стран, достигших полной конвертируемости национальных валют.

Лекция 3

РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1. Международная практика и методы государственного регулирования.
2. Основные этапы развития системы управления ВЭД в РФ.
3. Органы управления и их основные функции.

1. Международная практика и методы государственного регулирования

Функции государства в механизме государственного регулирования ВЭД реализуются с помощью различных форм и методов, преимущественно экономического характера.

В современной практике наиболее применимыми способами государственного регулирования являются:

- 1) долгосрочное прогнозирование и среднесрочное планирование;
- 2) меры кредитного и фискального характера;
- 3) административные и организационно-правовые формы;
- 4) демополизация рыночной конкуренции.

Межгосударственное регламентирование внешней торговли обеспечивается двусторонними и многосторонними соглашениями и вопросами:

- выработки единых элементов функционирования рынков (товарных, валютных);
- системы кредитования экспортно-импортных операций;
- системы страхования валютных рисков;
- типовых условий «Инкотермса».

Набор средств и инструментов регламентирования внешней торговли включает:

- 1) нетарифные элементы;
- 2) тарифные предпочтения;
- 3) валютно-кредитные средства;
- 4) стимулирование экспортного производства;
- 5) технические нормы, стандарты, требования к ввозимым товарам.

Межгосударственные формы регламентирования отражаются в документах ГАТТ (ВТО), решениях интеграционных группировок, двусторонних соглашениях.

Внутринациональные методы регламентирования обычно конкретизируются для экспорта, импорта, бартера.

Основные цели регулирования ВЭД состоят в следующем:

- использование внешнеэкономических связей для ускорения создания в России рыночной экономики;
- защита национальных интересов, защита внутреннего рынка;
- повышение качества национальной продукции путем приобретения лицензий и патентов, закупок новых технологий, сырья и материалов, включение российских предприятий в мировую конкуренцию;
- создание условий доступа российских предпринимателей на мировые рынки посредством оказания государственного, организационного, финансового, информационного содействия;
- создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношениях с различными государствами и международными организациями.

Регулирование ВЭД в России должно осуществляться в соответствии со следующими основными принципами:

- единство внешнеэкономической политики и внутренней экономической политики;
- единство систем государственного и негосударственного регулирования и контроля;
- приоритет экономических методов над административными;
- обеспечение равенства всех участников ВЭД.

2. Основные этапы развития системы управления ВЭД в РФ

С момента образования СССР была установлена государственная монополия на внешнюю торговлю и другие виды ВЭД. Внешняя торговля национализировалась, и торговые сделки с иностранными государствами и предприятиями производились от лица государства народным комиссариатом.

Монополия сохранялась все годы и была зафиксирована специальными статьями Конституции СССР.

Реформирование ВЭД началось в период 1985–1986 гг. Первым этапом было предоставление права выхода на внешний рынок 20 министерствам и 70 крупнейшим предприятиям. Затем с 1989 г. право выхода на внешний рынок получили низовые хозяйственные звенья, т.е. непосредственные производители товаров и услуг.

В основу проведения экспортно-импортных операций был положен принцип валютной самокупаемости.

Система государственного регулирования ВЭД предусматривала:

- 1) регистрацию участников ВЭС;
- 2) декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу;
- 3) выработку правил экспорта и импорта отдельных товаров (специфических, двойного назначения, лицензируемых);
- 4) оперативное регулирование ВЭС.

Наиболее применимым механизмом в этой системе было лицензирование экспорта и импорта.

Лицензионный порядок был введен с целью:

- 1) оптимизации раздела всех фондов между внутренним рынком страны и экспортом;
- 2) упорядочения конкуренции экспортеров.

Массовое стремление многих предприятий к выходу на внешний рынок привело к дефициту важнейших ресурсов (нефтепродукты, металл, древесина и т.д.) на внутреннем рынке.

Правительством РФ был утвержден перечень лицензируемых товаров, который охватывал 90 % экспорта и 8 % импорта. За государством оставалось право экспорта и импорта ядерных материалов, драгоценных металлов и камней, вооружения и боеприпасов, произведений искусств и предметов старины, наркотических и психотропных веществ.

Эти меры усиливали административные методы управления ВЭС, но они были вынужденными.

Основа процесса либерализации ВЭД была заложена в указе Президента РФ от 15.11.1991 «О либерализации ВЭД». Основными положениями Указа являются:

1. Разрешить всем предприятиям осуществление ВЭД без специальной регистрации.
2. Правительству представить на утверждение сокращенный перечень лицензируемых и квотируемых товаров.
3. Разрешить уполномоченным банкам открыть валютные счета всем юридическим и физическим лицам.
4. Установить с 1.01.1992 обязательную продажу части валютной выручки предприятиями Центральному Банку для формирования республиканского валютного резерва. Средства от продажи используются для обслуживания внешнего долга и централизованных закупок по импорту.
5. Запретить на территории страны расчеты и платежи между юридическими лицами, юридическими и физическими лицами в иностранной валюте.

Либерализация ВЭД была поэтапной.

1 этап (конец 1991 г. – первое полугодие 1992 г.) включал меры:

- а) снятие ограничений на экспорт готовой продукции (при сохранении жестких количественных и тарифных ограничений на вывоз сырьевых ресурсов);
- б) частичную либерализацию валютного курса;
- в) отмены любых ограничений на импорт.

Либерализация импорта была необходима для создания конкурентной среды на внутреннем рынке и для компенсации резкого спада производства.

Необходимость регулирования экспорта вызвана стремлением препятствовать опустошению внутреннего рынка.

2 этап (второе полугодие 1992 г.). Основные положения второго этапа:

- а) введение импортного тарифа как защитной меры отечественных производителей от конкуренции импортных товаров;
- б) ужесточение контроля за экспортом СВСТ;
- в) полная либерализация валютного курса;
- г) создание валютного рынка. Одним из условий для этого является установление обязательной продажи экспортерами 50 % валютной выручки.

3 этап (охватывает 1993–1994 гг.). В этот период:

- а) завершен переход на тарифные методы регулирования. Соответственно, снижена роль количественных ограничений;
- б) выделено предприятие как главный субъект ВЭД.

Важным этапом является принятие в 1995 г. ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».

Этими этапами завершено, в основном, формирование механизма переходного периода, основанного на:

- 1) ограниченном использовании нетарифных методов регулирования экспорта, в основном в отношении СВСТ, продукции военного и двойного назначения;
- 2) обязательной продаже 50 % валютной выручки;
- 3) использовании таможенного тарифа для защиты внутреннего рынка.

Продвижение к открытой экономике – длительный период, охватывающий ряд направлений:

- сближение мировых и внутренних цен;
- накопление значительных валютных резервов;
- достижение положительного платежного баланса;
- стабилизация курса национальной валюты;
- развитие оптовой торговли.

Реформа ВЭД протекала в условиях, близких к экстремальным. Первоочередные задачи, в основном, были решены. Хозяйствующие субъекты получили право выхода на внешний рынок. Механизм тарифного регулирования создан и реализуется. Достигнута внутренняя конвертируемость рубля. Созданы системы стимулирования, кредитования, страхования экспорта.

3. Органы управления и их основные функции

Система управления ВЭД находится в стадии дальнейшего становления. В соответствии с Конституцией РФ государство оставило за собой право устанавливать ВЭО лишь на уровне государства. Субъекты федерации, предприятия имеют право самостоятельно устанавливать ВЭС в пределах полномочий, оговоренных законодательством.

Самостоятельность низовых хозяйственных звеньев не беспредельна, а регулируется и координируется государством и органами его управления.

Система органов государственной власти РФ включает: законодательную; исполнительную; судебную ветви власти.

К ведению законодательной власти относится принятие законов, в том числе по ВЭД. Законы могут быть как общеэкономического характера (налоги НДС, акциз), так и конкретно по ВЭД (ТК; Закон о таможенном тарифе и др.). Наряду с Законами издаются Указы Президента, Постановления Правительства РФ.

Судебная система (применительно к ВЭД) должна обеспечить защиту прав и интересов участников ВЭС, причем не только отечественных, но и зарубежных. Суд независим и подчиняется только закону.

К исполнительной власти относят Президента РФ и Правительство РФ, в том числе Министерства.

Таким образом, управление ВЭД осуществляется целой системой органов государственной власти. Наиболее разнообразны органы в составе исполнительной ветви. Наибольшее значение имеют: Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ); Министерство финансов; Министерство транспорта и связи; Центральный банк России; федеральная таможенная служба.

Главными задачами Министерств являются:

- 1) разработка и реализация внешнеэкономической политики РФ;
- 2) координация и регулирование ВЭД в соответствии с решениями высших органов власти;
- 3) разработка механизма регулирования валютно-кредитными отношениями;

- 4) разработка прогноза внешнеторгового и платежного баланса;
- 5) определение объема экспортных поставок и анализ состояния и прогнозирование темпов, пропорций, эффективности экспорта и импорта и т.д.

Важное место в составе исполнительной власти занимает ФТС. Являясь центральным правоохранительным органом в сфере ВЭД, ФТС участвует в разработке и реализации таможенной политики страны.

Структура таможенных органов трехуровневая: ФТС; региональные таможенные управления; таможи и таможенные посты.

Таможни бывают пограничные и внутренние. Внутренние таможни выполняют основной объем работ по таможенному контролю – досмотр, проверка таможенных деклараций, товаросопроводительных и платежных документов, взимание платежей.

Пограничные таможни направляют транспортные средства в соответствующие таможни по процедуре внутреннего таможенного транзита и производят фактический выпуск грузов за границу.

ЛЕКЦИЯ 4

НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД

1. Принципы и методы регулирования внешней торговли.
2. Основные формы нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.
3. Сертификация ввозимой продукции.

1. Принципы и методы регулирования внешней торговли

Успехи и результаты деятельности любого государства на внешнем рынке определяются многими факторами. Одним из них является: состав и действенность установленных государственных процедур, которым подвергается товар, пересекающий таможенную границу.

Ввоз и вывоз товаров, как и прочие виды внешнеэкономической деятельности, являются объектом государственной политики. В процессе развития мировой торговли выработаны определенные инструменты этой политики, используемые всеми государствами мира.

Национальная территория объявляется таможенной территорией государства, она окружается таможенной границей.

Товар, перевозимый через таможенную границу, должен быть обязательно оформлен на таможне.

Ввоз товара на таможенную территорию или вывоз его может быть запрещен или ограничен. Всем участникам внешне-торговых операций необходимы знания правил ввоза (вывоза), действующих в стране.

В мире идет процесс формирования единых норм и правил на мировом рынке, а также систем межгосударственных соглашений. Механизм регламентирования оснащен развитой информационно-технической базой.

Важной чертой механизма регламентации является комплексный подход к использованию различных методов и элементов воздействия на внешнюю торговлю.

Современная практика регламентации внешней торговли представлена набором средств и инструментов национального и межгосударственного характера, тарифного и нетарифного стимулирования экспорта и сдерживания импорта.

Межгосударственное регламентирование внешней торговли обеспечивается:

- 1) двусторонними и многосторонними соглашениями и договорами (ГАТТ, ВТО и др.);
- 2) элементами регулирования валютных рынков;
- 3) типовыми условиями «Инкотермс»;
- 4) страхованием валютных рисков и т.д.

Положениями ГАТТ (далее ВТО) определены принципы и правила международной торговли, обязательные для стран участниц. В числе основных принципов:

- обязательное применение во взаимной торговле режима наибольшего благоприятствования;
- недискриминация;
- снижение таможенных пошлин;
- ведение внешней торговли на частноправовой основе.

Основу национальной системы регламентирования внешней торговли составляет набор допустимых:

- методов ограничения экспорта и импорта с помощью нетарифных элементов и тарифных предпочтений;
- валютно-кредитных средств;
- способов стимулирования экспортного производства;
- технических норм, стандартов и требований к ввозимым товарам.

Наибольшим разнообразием элементов отличаются методы нетарифных ограничений экспорта и импорта. В мировой практике их число насчитывает примерно 100 позиций.

Нетарифные ограничения – это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих:

- а) проникновению иностранных товаров на внутренний рынок;
- б) вывозу товаров.

Нетарифные ограничения бывают: количественные (квота) и нечисловые (технические нормы). Весь комплекс нетарифных ограничений реализуется путем использования инструментов административного регулирования. Административные инструменты используются при недостаточной эффективности экономических рычагов.

Государственная внешнеторговая политика РФ осуществлялась в соответствии с законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (1995 г.), в настоящее время – в соответствии с ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (2003 г.).

В соответствии с указанными законами методами государственного регулирования ВТД являются: таможенно-тарифное и нетарифное регулирование. Согласно закону, экспорт и импорт в РФ осуществляются без количественных ограничений. Количественные ограничения вводятся в исключительных случаях Правительством РФ.

Постановления Правительства о введении количественных ограничений экспорта или импорта официально публикуются не позднее, чем за три месяца до введения ограничений.

2. Основные формы нетарифного регулирования ВТД

Запреты и ограничения экспорта и импорта устанавливаются для:

- 1) соблюдения общественной морали и правопорядка;
- 2) охраны жизни и здоровья людей, охраны животного и растительного мира, окружающей среды;
- 3) сохранения культурного наследия народа;
- 4) защиты культурных ценностей;
- 5) предотвращения истощения невозполнимых природных ресурсов;
- 6) обеспечения национальной безопасности страны;
- 7) защиты внешнего финансового положения и поддержания платежного баланса страны;
- 8) выполнения международных обязательств РФ.

Наиболее применимыми формами нетарифного регулирования внешней торговли являются **квотирование** и **лицензирование**.

Квота – инструмент регулирования экспорта и импорта во внешней торговле путем установления на определенный период количественных ограничений объемов ввозимых и вывозимых товаров.

Квотирование вводится на определенный срок применительно к определенным товарам, услугам. Выступает в качестве регулятора спроса и предложения на внутреннем рынке и как ответная мера на дискриминационные акции зарубежных партнеров.

Базовыми документами системы квотирования и лицензирования в РФ являются Постановления Правительства РФ от 31.12.1996 «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров, работ, услуг на территории РФ с 1992 г.» и от 31.10.1996 «О порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже квот на введение количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров».

Согласно документам, Правительство РФ постановляет:

1. Ввести на территории РФ единый порядок лицензирования и квотирования экспорта и импорта товаров.
2. Утвердить:
 - а) перечень товаров, экспорт которых осуществляется в пределах квот;
 - б) перечень товаров, экспорт и импорт которых осуществляется по лицензиям;
 - в) перечень специфических товаров, экспорт и импорт которых осуществляется по лицензиям;
 - г) положение о порядке лицензирования и квотирования товаров.

Лицензирование – это система государственного контроля над экспортными и импортными операциями путем строгого учета определенных товарных потоков, а в случае необходимости их временного ограничения.

Лицензия – это разрешение на ввоз или вывоз указанного в ней товара в установленный срок.

При установлении количественных ограничений на вывоз или ввоз товара вводится в действие следующая схема:

- экспортер (импортер) может вывезти (ввезти) товары только при наличии лицензии, которую он обязан получить и представить ее таможенному органу;
- основанием для получения лицензии является свидетельство о получении квоты;
- получение квоты возможно лишь на платной основе благодаря победе на конкурсе или аукционе;
- организацию конкурса или аукциона по продаже квот осуществляет специально созданная Межведомственная комиссия.

Основной задачей комиссии является оптимальное размещение квот путем проведения конкурсов и аукционов при соблюдении принципов гласности, объективности, единства требований и создания равных конкурентных условий.

Конкурсы бывают открытые и закрытые. В открытом конкурсе могут принимать участие любые участники ВТД. Комиссия может провести предварительный отбор претендентов.

В закрытом конкурсе могут принимать участие только российские участники ВТД, получившие официальное приглашение комиссии.

Победитель конкурса получает сертификат, т. е. документ, который в дальнейшем ему предоставляет право на получение лицензии на экспорт или импорт товаров в объеме квоты.

Лицензия может быть разовой или генеральной. Разовая лицензия выдается для осуществления внешнеторговой операции по одному контракту сроком до 12 месяцев. Генеральная лицензия оформляется на каждый вид вывозимого или ввозимого товара с указанием его количества и стоимости. В отличие от разовой лицензия оформляется без указания конкретного покупателя или продавца.

Оформленная лицензия выдается в одном экземпляре и не подлежит передачи другим заявителям.

Система лицензирования, как правило, применяется с целью оперативного контроля над соблюдением квот. Многие страны используют ее в качестве самостоятельного средства нетарифного протекционизма.

Другой формой нетарифного регулирования является специальный экспортный контроль. Под контроль попадают ряд товаров:

- 1) ядерные материалы, оборудование, специальные неядерные материалы. Контроль осуществляется в соответствии с обязательством РФ, вытекающим из Договора о нераспространении ядерного оружия и принципов ядерного экспорта.
- 2) оборудование и материалы двойного назначения и соответствующие технологии (лазеры, взрывчатые вещества и средства взрывания, блоки ЧПУ, обогащенные изотопы и т.д.).
- 3) черные и цветные металлы.

Вводится ограничение числа мест таможенного оформления, а именно 66 пунктов в морских портах и 26 железнодорожных пунктов.

Одной из форм нетарифного регулирования являются меры, связанные с таможенными или административными формальностями.

Нетарифные таможенные барьеры не совершенны, но их устранение несет значительный ущерб государству.

3. Сертификация ввозимой продукции

Сертификация товаров в РФ введена в соответствии с законами:

1. О защите прав потребителей.
2. О сертификации продукции.
3. О стандартизации.

Сертификация – это деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям.

Разработка стандартов, контроль за их соблюдением, выдача сертификатов возложены на Комитет РФ по стандартизации, метрологии и сертификации (Госстандарт РФ).

Сертификация бывает обязательной и добровольной. Обязательная сертификация охватывает товары, от качества которых зависит жизнь и здоровье человека, состояние окружающей среды. В перечень этих товаров входят: продукты питания,

бытовая техника, одежда, ряд машин и оборудования и др. Безопасность этих товаров должна быть подтверждена при их ввозе. Остальная продукция проходит добровольную сертификацию на основе требований, установленных по соглашению продавца и покупателя.

Документом, подтверждающим соответствие товаров установленным требованиям, являются сертификаты, выданные по правилам сертификации ГОСТ Р и оформленные на русском языке. Указанный сертификат может являться также свидетельством о признании зарубежного сертификата и заменяет его на территории РФ.

Таким образом, подтверждение соответствия товаров установленным требованиям может осуществляться двумя способами:

- 1) на основе сертификации импортной продукции по правилам российской системы сертификации;
- 2) на основе сертификата, представляемого экспортером, который он получил за рубежом и который признается в РФ в соответствии с международными, региональными и двусторонними соглашениями.

Срок действия сертификата соответствия устанавливает орган по сертификации с учетом срока действия нормативных документов на продукцию.

К большинству товаров растительного и животного происхождения предъявляются повышенные требования безопасности. Их сертификация производится не только в рамках системы ГОСТ Р, но и с точки зрения соблюдения гигиенических, ветеринарных и фитосанитарных требований. Сертификаты качества на муку, хлеб и макаронные изделия оформляются федеральными государственными учреждениями здравоохранения – центрами гигиены и эпидемиологии Роспотребнадзора и заверяются подписью главного врача и печатью Центра. Сертификаты соответствия на пищевую продукцию, лекарственные средства выдаются на основании заключения Департамента санитарии и эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения РФ, Департамента ветеринарного контроля Министерства сельского хозяйства.

Таким образом, сертификат соответствия подтверждает соответствие фактических характеристик импортируемой продукции техническим и качественным параметрам, декларируемым поставщиком. Сертификат предъявляется импортером в таможенные органы при оформлении товаров.

Лекция 5

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД

1. Общие положения.
2. Перемещение через таможенную границу товаров и транспортных средств. Таможенные режимы.
3. Таможенная стоимость товара.
4. Таможенные платежи. Таможенный тариф.
5. Тарифные льготы (преференции).
6. Таможенное оформление и декларирование товаров.

1. Общие положения

В соответствии с законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» методами государственного регулирования внешней торговли являются:

- таможенно-тарифное регулирование (применением импортного и экспортного таможенного тарифа);
- нетарифное регулирование (в том числе квотирование и лицензирование).

В числе принципов государственного регулирования важнейшими являются:

- равенство участников внешнеторговой деятельности (ВТД);
- защита интересов государства и участников ВТД;
- единство внешнеторговой политики и общеэкономических задач, таможенной территории, торговой политики и контроля;
- приоритет экономических мер государственного регулирования.

Отношения РФ с иностранными государствами в области ВТД строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из договоров РФ с государствами.

В соответствии с Таможенным Кодексом РФ (ТК) все лица на равных основаниях имеют право на ввоз и вывоз товаров и транспортных средств в порядке, предусмотренном ТК.

Ввоз и вывоз могут быть запрещены из соображений:

- государственной безопасности;
- защиты общественного порядка;
- защиты нравственности населения;
- защиты жизни и здоровья человека;
- защиты животного, растительного мира, охраны окружающей среды, художественного и исторического достояния.

Ограничения на ввоз и вывоз могут быть установлены исходя из:

- соображений экономической политики;
- выполнения международных обязательств РФ;
- защиты внутреннего потребительского рынка;
- как ответная мера на дискриминационные акции других государств и т.д.

Основные термины и понятия, используемые для характеристики основных положений таможенно-тарифного регулирования, следующие.

Таможенная территория РФ и таможенная граница. Территория РФ составляет единую таможенную территорию РФ. Таможенную территорию составляют сухопутная территория, территориальные и внутренние воды и воздушное пространство над ними.

На территории РФ могут находиться особые экономические зоны. Товары, помещенные на территории особых экономических зон, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории РФ для целей применения таможенных пошлин, налогов, а также запретов и ограничений.

Пределы таможенной территории РФ являются таможенной границей. Таможенная граница совпадает с Государственной границей РФ, за исключением особых экономических зон.

Товар – любое перемещаемое через таможенную границу движимое имущество, а также отнесенные к недвижимым вещам транспортные средства. Транспортные средства, которые осуществляют международные перевозки, к товарам не относятся.

Российские товары – товары, имеющие для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории РФ, т.е. полностью произведенные в РФ товары и товары, выпущенные для свободного обращения на таможенной территории РФ.

Иностранные товары – товары, не являющиеся российскими товарами.

Транспортные средства – любое морское (речное) судно, автотранспортное средство или единица железнодорожного подвижного состава, которые используются в международных перевозках.

Перемещение через таможенную границу товаров и (или) транспортных средств – совершение действий по ввозу на таможенную территорию РФ или вывозу с этой территории товаров и (или) транспортных средств любым способом.

Ввоз товаров и транспортных средств – фактическое пересечение товарами и транспортными средствами таможенной границы и все последующие действия до их выпуска таможенными органами.

Вывоз товаров и транспортных средств – подача таможенной декларации и совершение действий, направленных на вывоз товара и транспортных средств, до фактического пересечения границы.

Российские лица – юридические лица с местонахождением в РФ, созданные в соответствии с законодательством РФ, а также физические лица, постоянно проживающие в РФ, в том числе зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары.

Перевозчик – лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу или являющееся ответственным за использование транспортных средств.

Таможенный брокер (представитель) – посредник, совершающий таможенные операции от имени и по поручению декларанта или иного лица, на которого возложена обязанность или которому предоставлено право совершать таможенные операции в соответствии с ТК.

Выпуск товаров – действие таможенных органов, заключающееся в разрешении заинтересованным лицам пользоваться и (или) распоряжаться товарами в соответствии с таможенным режимом.

Таможенная декларация – документ по установленной форме, в котором указываются сведения для представления в таможенный орган в соответствии с ТК.

Таможенная процедура – совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций и определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей.

Таможенная очистка – 1) процедура выполнения комплекса формальностей, предусмотренных таможенными правилами при ввозе (вывозе) товаров через границу; 2) система таможенных операций и выплата таможенных пошлин и импортных налогов.

2. Перемещение через таможенную границу товаров и транспортных средств. Таможенные режимы

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

Виды таможенных режимов:

- 1) основные таможенные режимы:
 - выпуск для внутреннего потребления;
 - экспорт;
 - международный таможенный транзит.
- 2) экономические таможенные режимы:
 - переработка на таможенной территории;
 - переработка для внутреннего потребления;
 - переработка вне таможенной территории;
 - временный ввоз;
 - таможенный склад;
 - свободная таможенная зона (свободный склад);
- 3) завершающие таможенные режимы:
 - реимпорт;
 - реэкспорт;
 - уничтожение;
 - отказ в пользу государства;
- 4) специальные таможенные режимы:
 - временный вывоз;
 - беспошлинная торговля;
 - перемещение припасов;
 - иные специальные таможенные режимы.

Таможенные режимы устанавливаются Таможенным Кодексом. Таможенный режим свободной таможенной зоны (свободного склада) устанавливается в соответствии с законодательством РФ.

С помощью таможенного режима определяются:

- 1) порядок перемещения товара через таможенную границу РФ в зависимости от его предназначения (цели перемещения);
- 2) условия нахождения товара и допустимое использование его на (вне) таможенной территории;
- 3) права и обязанности пользователя (бенефициара) таможенного режима;
- 4) дополнительные требования к данному товару, а также к статусу лица, перемещаемого его через таможенную границу.

В основе выделения таможенных режимов лежат режимобразующие признаки:

- 1) происхождение товара (российский или иностранный);
- 2) направление перемещения товара;
- 3) уплата таможенных пошлин и налогов, предоставление таможенных льгот;
- 4) помещение под таможенный режим в силу закона (ТК) или с разрешения таможенного органа;
- 5) срок нахождения товара под таможенным режимом;
- 6) статус товара после оформления (полностью или условно выпущен товар);

7) некоторые другие признаки.

Важнейшими принципами правового регулирования режимов являются:

- обязательность заявления таможенного режима;
- свобода выбора и изменения таможенного режима;
- принцип подчинения таможенному режиму.

Таможенный режим заявляется таможенному органу при декларировании путем проставления в ГТД специального шифрового кода выбранного режима.

Декларирование является неотъемлемым этапом таможенного оформления. Товар считается помещенным под таможенный режим с момента завершения таможенного оформления (на декларации ставится штамп «выпуск разрешен», личная номерная печать сотрудника таможни).

Правовые документы, регулирующие порядок помещения товаров и транспортных средств под определенный режим, следующие:

1) международные договоры (Стамбульская конвенция и Конвенция о корнете АТА, определяющие порядок применения режима временного ввоза и вывоза. Конвенция МДП (карнет TIR), устанавливающая порядок свершения транзитных операций; различные двусторонние международные соглашения;

2) ТК РФ, Закон «О таможенном тарифе», Закон «О государственном регулировании ВТД»;

3) нормативные правовые акты ГТК и другие.

Краткая характеристика некоторых таможенных режимов.

Выпуск для внутреннего потребления. Это таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории.

Выпуск для внутреннего потребления предусматривает:

- уплату таможенных пошлин, налогов и иных таможенных платежей;
- соблюдение мер экономической политики и других ограничений.

Реимпорт. Режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории РФ, ввозятся на таможенную территорию РФ в установленные сроки без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера.

Товары, помещенные под этот режим, рассматриваются для таможенных целей как выпущенные для свободного обращения.

В качестве реимпорта засчитывается возврат из-за границы товаров, от которых отказался покупатель вследствие его низкого качества или по иным причинам.

Возврат товара, поставленного на выставку, ярмарки на условиях временного ввоза и аренды, не считается реимпортом, так как вывоз товара не сопровождается продажей.

Помещение товара под режим допускается, если:

- а) при вывозе товары имели статус товаров, находящихся в свободном обращении;
- б) товары заявлены к таможенному режиму в течение трех лет со дня вывоза;
- в) товары находятся в том же состоянии, в каком они были вывезены за исключением естественного износа или убыли;
- г) уплачены суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, субсидий, подлежащих возвращению в федеральный бюджет при реимпорте товаров.

При реимпорте товаров в течение шести месяцев с момента пересечения таможенной границы таможенные органы возвращают уплаченные суммы вывозных пошлин. Возврат уплаченных сумм вывозных таможенных пошлин производится в соответствии с ТК.

Экспорт. Экспорт – таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на территории РФ, вывозятся с этой территории без обязательства об обратном ввозе.

Экспорт осуществляется при условии уплаты вывозных таможенных пошлин, соблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании ВТД и выполнения требований ТК.

При экспорте товаров производится освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах.

Реэкспорт товаров. Реэкспорт – таможенный режим, при котором товары, ранее ввезенные на таможенную территорию РФ, вывозятся с этой территории без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании ВТД.

Под режим реэкспорта помещаются иностранные товары, в том числе ввезенные с нарушением установленных запретов.

При реэкспорте товаров освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов предоставляется или возврат уплаченных сумм производится, если такие освобождение или возврат предусмотрены. При вывозе реэкспортируемых товаров вывозные таможенные пошлины не уплачиваются.

Товары, выпущенные для свободного обращения, в отношении которых установлено, что на день пересечения границы у них имелись дефекты либо они не соответствовали условиям внешнеэкономической сделки по количеству, качеству, упаковке и по этим причинам они возвращаются поставщику, могут быть помещены под режим реэкспорта, если указанные товары:

- не использовались и не ремонтировались в РФ;
- могут быть идентифицированы таможенными органами;
- вывозятся в течение шести месяцев со дня их выпуска для свободного обращения.

При реэкспорте товаров производится возврат уплаченных сумм таможенных пошлин, налогов в соответствии с ТК.

Международный таможенный транзит. Это режим, при котором иностранные товары перемещаются по таможенной территории РФ под таможенным контролем между местом их прибытия на территорию и местом их убытия с территории без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера в соответствии с законодательством РФ.

Под режим транзита могут быть помещены любые иностранные товары, за исключением запрещенных федеральными законами и международными договорами РФ.

Режим завершается вывозом транзитных товаров с таможенной территории РФ.

Таким образом, каждый таможенный режим содержит характеристики:

- 1) порядок взимания таможенных платежей;
- 2) время функционирования товара в режиме;
- 3) применение мер экономической политики.

Меры экономической политики – ограничения на ввоз и вывоз товаров и транспортных средств, установленные исходя из соображений экономической политики и которые могут включать в себя квотирование, лицензирование, установление максимальных и минимальных цен и другие меры.

Перемещение через таможенную границу транспортных средств осуществляется в соответствии с режимами, применяемыми к транспортным средствам. Оговорены места остановки, продолжительность стоянки, время и место пересечения границы.

Перемещение валюты, ценных бумаг осуществляется в соответствии с валютным законодательством РФ.

Перемещение товаров физическими лицами осуществляется в упрощенном, льготном порядке, определяемом Правительством РФ и ГТК.

Льготный порядок может включать:

- полное или частичное освобождение от пошлин, налогов;
- установление единых ставок пошлин и налогов;
- неприменение мер экономической политики.

ГТК вправе устанавливать количественные или стоимостные ограничения на перемещение в упрощенном, льготном порядке отдельных категорий товаров.

3. Таможенная стоимость товара

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, основывается на принципах определения таможенной стоимости товаров, установленных нормами международного права и общепринятой международной практикой. Таможенная стоимость (таможенная оценка) определяется, заявляется (т.е. декларируется) согласно методам определения таможенной стоимости, установленным Законом РФ «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 и Законом РФ «О внесении изменений в Закон РФ «О таможенном тарифе» от 8.11.2005.

Согласно Законам, таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию, определяется путем применения одного из следующих методов:

- 1) метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами;
- 2) метода по стоимости сделки с идентичными товарами;
- 3) метода по стоимости сделки с однородными товарами;
- 4) метода вычитания;
- 5) метода сложения;
- 6) резервного метода.

Таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на количественно определяемой и документально подтвержденной достоверной информации.

Основным методом является метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами. Если основной метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из перечисленных выше. Последующий метод не может быть использован, если можно использовать предыдущий. Только метод вычитания и сложения может быть использован в любой последовательности.

Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами. Метод применяется в отношении товаров, ввозимых в соответствии с внешнеторговыми сделками купли-продажи и имеющими стоимостную основу (т.е. расчеты за купленный товар производятся посредством денежных платежей). Применяется применение метода для бартерных сделок.

Таможенной стоимостью товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, является стоимость сделки, т.е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар при их продаже на экспорт в РФ.

Таможенная стоимость включает расходы по доставке этого товара до места ввоза на таможенную территорию РФ.

Под местом ввоза понимается:

- а) для авиаперевозок – аэропорт назначения или первый аэропорт;
- б) для морских и речных перевозок – первый порт разгрузки или перевалки на территории РФ;
- в) для иных видов транспорта – место нахождения пункта пропуска на таможенной границе РФ.

В стоимость сделки включаются элементы:

- а) расходы по доставке товара до аэропорта, порта или иного места ввоза; стоимость транспортировки; расходы на погрузку, выгрузку, перевалку; страховая сумма;
- б) расходы, понесенные покупателем; комиссионные и брокерские вознаграждения; стоимость контейнера;
- в) часть стоимости материальных затрат, если они были льготные.

В таможенную стоимость товаров не включаются расходы (если они выделены из цены), фактически уплаченные или подлежащие уплате, заявленные декларантом и подтвержденные им документально:

- а) расходы на возведение, сборку, монтаж, производимые после ввоза на таможенную территорию России;
- б) расходы по перевозке после их прибытия на таможенную территорию РФ;
- в) пошлины, налоги и сборы, взимаемые в РФ.

Метод не может быть использован, если данные, представленные декларантом, не подтверждены документально.

Для заявления таможенной стоимости применяются формы декларации таможенной стоимости ДТС-1 и ДТС-2. Форма ДТС-1 применяется при заявлении таможенной стоимости по методу 1 и может для метода 6. Форма ДТС-2 для методов 2 – 5 включительно.

Метод по стоимости сделки с идентичными товарами. Если таможенная стоимость товаров не может быть определена по первому методу, таможенной стоимостью товара является стоимость сделки с идентичными товарами, проданными на экспорт в РФ и вывезенными в РФ в тот же или соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары.

Идентичные товары – товары, одинаковые во всех отношениях, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации. Незначительные расхождения во внешнем виде не являются основанием для отказа в рассмотрении их как идентичных.

Товары не считаются идентичными, если они произведены не в той же стране, что и оцениваемые товары или если проектирование, опытно-конструкторские разработки, дизайн, чертежи произведены в РФ.

Стоимость сделки с идентичными товарами используется, если товары проданы на том же коммерческом уровне (оптовом, розничном) в том же количестве, что и оцениваемые товары.

Если таких продаж не выявлено, используется стоимость сделки с идентичными товарами, проданными на ином коммерческом уровне и в иных количествах, при условии проведения корректировки такой стоимости. Такая корректировка проводится по обоснованным данным, независимо от того, приводит она к увеличению или уменьшению стоимости сделки. При отсутствии таких сведений метод не используется.

Если выявлено несколько таких сделок, применяется самая низкая стоимость.

Метод по стоимости сделки с однородными товарами. Если таможенная стоимость не может быть определена по 1 и 2 методу, таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с однородными товарами, проданными на экспорт в РФ и вывезенными в РФ в тот же период времени.

Однородные товары – товары, не являющиеся идентичными, но имеющие схожие характеристики и состоящие из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности учитываются такие характеристики, как качество, репутация и наличие товарного знака.

Товары не считаются однородными, если они не произведены в той же стране, что и оцениваемые товары или если проектирование, опытно-конструкторские разработки, дизайн, эскизы выполнены в РФ.

Товары, произведенные иным лицом, нежели производитель оцениваемых товаров, рассматриваются лишь в случаях, когда однородные товары того же производителя не выявлены на территории РФ.

Данный метод используется для товаров, проданных на том же коммерческом уровне и в том же количестве.

Если таких продаж не выявлено, используется стоимость сделки с однородными товарами, проданными на ином коммерческом уровне и (или) в иных количествах, при условии корректировки такой стоимости. Сведения должны быть обоснованы, иначе метод не используется.

Если выявлено наличие более одной стоимости сделки, принимается самая низкая величина.

Метод вычитания. Если таможенная стоимость не может быть определена по первым трем методам, таможенная стоимость определяется по методу вычитания, за исключением случаев, когда по заявлению декларанта изменяется порядок применения метода вычитания и сложения.

В качестве основы определения таможенной стоимости применяется цена единицы товара, по которой товар продается лицам, не взаимосвязанным с лицами, осуществляющими продажу товара в РФ.

При этом производятся вычеты сумм:

- 1) вознаграждения посреднику или надбавки к цене (для получения прибыли и покрытия расходов) при продаже в РФ;
- 2) обычных расходов на перевозку, страхование и других расходов в РФ;
- 3) таможенных пошлин, налогов, сборов, связанных с ввозом и продажей на таможенной территории РФ.

Метод сложения. При определении таможенной стоимости товаров по методу сложения в качестве основы принимается расчетная стоимость товаров.

Расчетная стоимость товаров определяется путем сложения:

- 1) расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство ввозимых товаров;
- 2) суммы прибыли, коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной величине по товарам того же класса, что и оцениваемые товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза в РФ;
- 3) дополнительные расходы:
 - а) расходы по перевозке до аэропорта, порта и других до места прибытия на таможенную территорию РФ;
 - б) расходы по погрузке, выгрузке до таможенной территории РФ;
 - в) расходы по страхованию.

Расходы определяются на основе сведений о производстве оцениваемых товаров, представленных производителем. Основой являются коммерческие счета, если они соответствуют общепринятым принципам бухгалтерского учета.

Резервный метод. Если таможенная стоимость не может быть определена по предыдущим методам, то таможенная стоимость определяется на основе данных, имеющихся в РФ.

Методы те же, но допускается гибкость при их применении.

Допускается следующее:

- 1) за основу может быть принята стоимость сделки с идентичными или однородными товарами в стране иной, чем страна, в которой были произведены оцениваемые товары;
- 2) допускается разумное отклонение по периоду времени ввоза.

В качестве основы определения таможенной стоимости могут быть использованы:

- а) цена на товары на внутреннем рынке страны экспорта (стране вывоза);
- б) цена товара, поставляемого из страны его вывоза в третьи страны;
- в) цена на внутреннем рынке РФ на товары, произведенные в РФ;
- г) минимальные таможенные стоимости;
- д) иные расходы, нежели расчетная стоимость.

Порядок определения таможенной стоимости товаров, вывезенных с таможенной территории РФ, утвержден Постановлением Правительства РФ от 7.12.1996 «О порядке определения таможенной стоимости вывозимых товаров». Все положения Постановления соответствуют Закону «О таможенном тарифе».

Декларант обязан применять правила при определении и заявлении таможенной стоимости, таможенным органам – при контроле.

Таможенная стоимость заявляется (декларируется) в таможенной декларации ДТС-1 и ДТС-2. Подтверждающими документами являются внешнеторговый контракт, товаросопроводительные документы.

Таможенная стоимость определяется на основе цены сделки, т.е. цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за товар при продаже с целью экспорта в страну импорта.

Если в контракте отсутствует фиксированная цена, а отражаются лишь условия определения окончательной цены (по биржевым котировкам, по приемке с учетом качества и др.), определение и заявление цены производятся следующим образом:

- 1) таможенный орган устанавливает срок представления декларантом необходимой документации;
- 2) таможенное оформление производится с учетом временной оценки;
- 3) после представления документов производится корректировка и пересчет таможенных платежей.

Базой расчета в этом случае служит ориентировочная цена или ценовая информация таможен.

Таможенная стоимость является базой для исчисления таможенных платежей, для расчета валютной выручки и другого, поэтому важно правильно определять таможенную стоимость.

Таможенные органы в соответствии с законодательством:

- контролируют правильность определения таможенной стоимости;
- принимают решение о правильности выбранного метода оценки таможенной стоимости.

Полномочия по контролю таможенной стоимости распределены между таможенными органами в зависимости от:

- общей суммы контракта (чем больше сумма, тем выше уровень таможенного органа);
- вида контракта (импортная, бартерная сделка, вклад в уставной капитал и т.д.);
- цены за единицу товара.

Если заявленная декларантом таможенная стоимость определена по стоимости сделки с ввозимыми товарами и в расчете на единицу ниже контрольного уровня, установленного ФТС РФ, то декларант обязан представить таможенному органу дополнительные сведения о стоимости товара, заявленные экспортером. Используются сведения, заявленные в стране вывоза таможенным или иным государственным органом в целях налогообложения, органом статистики и др.

Документы о стоимости товара в стране вывоза заверяются:

- подписью руководителя российской организации покупателя товара и ее главного бухгалтера;
- подписью российского лица-покупателя.

Если таможенная стоимость определяется декларантом по методу 2 – 6, то таможенный орган самостоятельно принимает решение по заявленным данным.

Таможенная стоимость заявляется (декларируется) при заявлении таможенных режимов, в соответствии с которыми товары облагаются пошлинами и налогами. При заявлении таможенных режимов, при которых товары не подлежат таможенному обложению, таможенная стоимость заявляется в ГТД.

Декларант несет ответственность за все сведения, указанные в ДТС-1 и ДТС-2. Кроме деклараций он должен представить документы:

- учредительные документы лица, перемещаемого товар;
- контракт (договор);
- счет-фактуру и банковские платежные документы и другие бухгалтерские документы, подтверждающие стоимость товара;
- транспортные и страховые документы;
- упаковочный лист;
- лицензию (для лицензируемых товаров);
- сертификаты о происхождении товара, соответствия, безопасности и др.

Таможенный орган может вносить коррективы в ДТС.

4. Таможенные платежи. Таможенный тариф

При перемещении через таможенную границу уплачиваются следующие таможенные платежи:

Основные:

- 1) таможенная пошлина;
- 2) НДС;
- 3) акциз;
- 4) таможенные сборы за таможенное оформление товара.

Факультативные:

- 1) сборы за выдачу и возобновление действия лицензий;
- 2) сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата;
- 3) таможенные сборы за хранение товара;
- 4) таможенные сборы за таможенное сопровождение товара;
- 5) плата за информирование и консультирование;
- 6) плата за принятие предварительного решения;
- 7) плата за участие в таможенных аукционах.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товаров на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого вывоза или ввоза.

В соответствии с Законом «О таможенном тарифе» в РФ применяются для исчисления таможенной пошлины следующие виды ставок:

- адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Адвалорные ставки пошлин удобны при импорте машинотехнических изделий. Они динамично реагируют на изменение цен.

Специфические ставки в основном применяются для сырьевых товаров, они просты в применении и обычно используются при экспорте товаров.

Пример:

- адвалорная ставка – вывозная пошлина = 5 % на природный жемчуг;
- специфическая ставка – вывозная пошлина = 34 Евро за 1 т сырой нефти;
- комбинированная (смешанная) ставка – вывозная пошлина = 30 %, но не менее 720 Евро за 1 т отходов и лома никеля.

До 1992 г. на долю адвалорных ставок приходилось 70 – 80 % их общего числа, а начиная с 1992 г., ГТК повышает долю применяемых специфических и комбинированных ставок. Сегодня они применяются для продовольственных товаров, алкогольных напитков, табачных изделий, одежды, обуви, теле- и видеотехники, легковых автомобилей и мебели.

Эти ставки позволяют минимизировать потери от недоплаты платежей и препятствуют ввозу товара низкого качества.

Исчисление таможенной пошлины.

1) Исчисление таможенной пошлины ($T_{\text{пош}}$) в отношении товаров, облагаемых по адвалорным ставкам, производится по формуле

$$T_{\text{пош}} = T_{\text{ст}} \times C_{\text{пош}}^{\text{ад}},$$

где $T_{\text{ст}}$ – таможенная стоимость товара; $C_{\text{пош}}^{\text{ад}}$ – адвалорная ставка пошлины.

2) Исчисление таможенной пошлины в отношении товаров, облагаемых по специфическим ставкам, производится по формуле:

$$T_{\text{пош}} = B \times C_{\text{пош}}^{\text{спец}},$$

где B – количественная мера товара (шт., кг, т и т.д.); $C_{\text{пош}}^{\text{спец}}$ – ставка пошлины (Евро, р.) за единицу товара.

Примечание: если ставка устанавливается в одной валюте, а пошлина взимается в другой – производится пересчет валют по официальному курсу валют на дату выполнения платежа.

3) Исчисление таможенной пошлины при применении комбинированной ставки, сочетающей адвалорную и специфическую ставки (20 %, но не менее 0,8 Евро/кг), производится в три этапа:

- исчисляется пошлина по адвалорной ставке;
- исчисляется пошлина по специфической ставке;
- уплате подлежит наибольшая из полученных сумм.

Ставки экспортных пошлин введены Постановлением Правительства РФ с 1.01.1992 на отдельные виды товаров. Применялись адвалорные и специфические ставки. Специфические ставки установлены в ЭКЮ за единицу веса товара.

Экспортные пошлины выполняют в основном две функции: пополнение федерального бюджета; сдерживание вывоза сырьевых товаров, особо нефти и нефтепродуктов.

Государственный таможенный комитет постоянно совершенствует номенклатуру товаров, к которым применяются экспортные пошлины и действующие ставки. По требованию международных организаций с 1997 г. отменены экспортные пошлины почти по всем товарным позициям, кроме нефти и газа.

Однако, в связи с необходимостью улучшения экономической ситуации с 1999 г. введены экспортные пошлины на лес- и пиломатериалы, лом цветных металлов, изделия из меди, никеля и др.

Плюсовые ставки. В последние годы в РФ стали применяться плюсовые ставки, широко используемые в США и Европе. Они применяются взамен комбинированных ставок. Комбинированные ставки введены с 1995 г. с ориентиром на Евро-рынок с качественным товаром. В настоящее время основной грузопоток идет из Китая, Турции, Польши. Ставки оказались высокими (мертвые ставки) для низкокачественной продукции.

ГТК предложил заменить комбинированные ставки плюсовыми, снизив адвалорную составляющую. Плюсовые ставки (20 % + 2 Евро/кг) стали более оптимальными.

Таким образом, базой для исчисления таможенной пошлины является: таможенная стоимость или количественная мера товара (вес, объем, длина).

Таможенный тариф. Таможенный тариф РФ – свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ и систематизированным в соответствии с ТН ВЭД.

Ставки таможенных пошлин являются едиными для всех лиц и утверждаются Постановлением Правительства РФ и ФТС в пределах, установленных Законом.

Ставки ввозных таможенных пошлин (базовый уровень) устанавливаются в отношении товаров, происходящих из стран, которым РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации в торгово-экономических отношениях (режим наибольшего благоприятствования).

Режим наибольшего благоприятствования – права, условия, закрепленные в международных торговых соглашениях о предоставлении договаривающимися государствами друг другу всех прав, преимуществ, льгот в отношении пошлин, налогов, сборов.

К товарам, происходящим из стран, которым РФ не предоставляет режима наиболее благоприятствуемой нации и к товарам, страна происхождения которых не установлена, применяются ставки, увеличенные в 2 раза.

В отношении товаров, происходящих из развивающихся стран (пользующихся преференциями РФ), применяются ставки в размере 75 % от базового уровня.

Для товаров, происходящих из наименее развитых стран, ввозная таможенная пошлина не взимается.

Ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, к которым они применяются, устанавливаются также Правительством РФ.

Унификация импортного тарифа. С момента введения импортного тарифа изменения ставок вводились регулярно. Принципиальные изменения произошли в 2000 г. Министерство экономического развития и торговли и ГТК провели унификацию таможенного тарифа. Суть унификации: сближение уровня налогообложения товаров с однородными или близкими характеристиками, а также уменьшение количества уровней ставок. Для товаров с однородными или близкими характеристиками установлена единая ставка. По товарным группам, которые затрагивает унификация, размеры ставок выровнены, пятипроцентные ставки увеличены до 10 %, а двадцатипроцентные ставки снижены до 15 или 10 %.

Сохранена пятипроцентная ставка лишь на сырьевые товары. Сохранился подход при установлении размера ставок: ставка увеличивается в зависимости от степени переработки сырья.

Уменьшено количество уровней ставок. До унификации их было семь: нулевая (беспошлинно); 5; 10; 15; 20; 25; 30 %. Снижена максимальная ставка с 30 до 20 %. Остались ставки в 5; 10; 15 и 20 %. Нулевая ставка останется, а по некоторым товарам действует ставка более 20 %: спиртосодержащая продукция, табачные изделия, спирт неденатурированный.

Беспошлинный ввоз остается для социально значимых товаров: инсулин, инвалидные коляски, живые животные для НИР.

Реформирование экспортных и импортных тарифов учитывает:

- мировой опыт;
- социально-экономическую ситуацию в стране;
- уровень мировых цен.

Таможенный тариф всех стран изменяется в зависимости от экономической ситуации. Для товаров нечувствительных, т.е. не выпускаемых в стране, ставки обычно устанавливаются в размере 10 – 15 %. Импорт среднечувствительных товаров, способных негативно повлиять на выпуск аналогов в стране, осуществляется по ставке 20 – 25 %. Для особо чувствительных товаров для защиты отечественных производителей устанавливаются запретительные пошлины в 30 и более процентов.

Для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Правительство РФ может устанавливать иные таможенные барьеры. В Законе «О таможенном тарифе» в качестве таких барьеров утверждены особые и сезонные виды пошлин.

Сезонные и особые виды пошлин. Сезонные пошлины. Срок действия сезонных пошлин не может превышать шесть месяцев в году. При вводе сезонной пошлины, ставки таможенной пошлины, предусмотренные таможенным тарифом, не применяются. В РФ сезонные пошлины вводились на сахар-сырец, белый сахар.

Особые виды пошлин. В целях защиты экономических интересов в РФ к ввозимым товарам могут временно применяться особые виды пошлин:

- специальные пошлины;
- антидемпинговые пошлины;
- компенсационные пошлины.

Специальные пошлины применяются:

- 1) в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию РФ в количествах, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров;
- 2) как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы РФ, со стороны других государств или их союзов.

Специальная пошлина вводится по результатам расследований на определенный срок на конкретный вид товара и взимается сверх таможенной пошлины.

В последние годы специальные пошлины в РФ вводились Постановлением Правительства по крахмальной патоке, трубам большого диаметра, карамели, сахару белому, сахару-сырцу. На сахар-сырец и сахар белый специальная пошлина введена как защитная мера свеклосахарного комплекса в виде комбинированной ставки.

Антидемпинговая пошлина. Документами Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) предусмотрена борьба с демпингом, если он наносит или угрожает нанести ущерб. По регламенту Европейского Союза демпинг определяется как продажа импортного товара на рынках ЕС ниже «нормальной цены», когда это наносит или может нанести ущерб местным производителям

Для экспортеров из стран:

- 1) с рыночной экономикой – за эталон «нормальности» берется цена аналога на внутреннем рынке страны;
- 2) с нормальной экономикой: а) сконструированная цена (издержки экспорта и средняя прибыль); б) цена аналогичного товара на рынке третьей страны по выбору комиссии.

К товарам из РФ и стран СНГ часто используется дискриминационный подход. В настоящее время против российских товаров в мире действуют 92 меры, в том числе 59 – антидемпинговых пошлин.

Антидемпинговые пошлины в РФ применяются в случаях ввоза на таможенную территорию товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров.

В отличие от специальных антидемпинговых пошлин имеют адресный характер, т.е. вводятся на товар конкретного производителя.

Компенсационные пошлины. Применяются в случаях ввоза на таможенную территорию в РФ товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров.

Документы ГАТТ предусматривают, что если государство-экспортер выплачивает субсидии или экспортные премии на производимые товары, то такие субсидии нельзя допустить, если они наносят или могут нанести ущерб стране-импортеру. Документы разрешают ввести стране-импортеру компенсационную пошлину для противодействия субсидиям или экономическим премиям. Компенсационные пошлины при этом не должны взиматься в большем размере, чем выплачиваемая субсидия или экономическая премия.

Процедура применения особых видов пошлин. Применению предшествует расследование, проводимое в соответствии с законодательством РФ по инициативе государственных органов.

Решения должны основываться на количественно определяемых данных.

Ставки устанавливаются Правительством РФ по итогам расследования каждого отдельного случая. Их размер должен соотноситься с величиной демпингового занижения цены, субсидии и выявленного ущерба.

Дополнительная импортная пошлина. Вводится Постановлениями Правительства РФ на все товары из всех стран на определенный срок. Дополнительная импортная пошлина включается в налогооблагаемую базу при начислении НДС и акциза.

Таможенные сборы. Новый Таможенный Кодекс, вступивший в силу с 1.01.2004, дополнен положениями, в которых дается определение таможенных сборов, устанавливаются виды, порядок исчисления, сроки уплаты. Поправки призваны привести российское таможенное законодательство в соответствие с нормами ВТО.

Таможенные сборы не должны взиматься в фискальных целях, а должны быть компенсацией расходов таможенных органов. Ранее в РФ ставки таможенных сборов за таможенное оформление исчислялись в процентах от таможенной стоимости товара, что противоречит нормам. Это одна из причин, препятствующих вступлению РФ в ВТО.

С 01.01.2005 вступает в силу документ «Таможенные сборы», устанавливающий следующие виды сборов:

- сбор за таможенное оформление;
- сбор за таможенное сопровождение;
- сбор за хранение.

Ставки таможенных сборов за оформление должны устанавливаться Правительством РФ, их размер ТК ограничивает приблизительной стоимостью услуг, причем он не может превышать 100 тыс. р.

Сборы за сопровождение и хранение установлены фиксированными. Действующие с 1.01.2005 ставки сборов за таможенное оформление товара:

Ставка сборов	Таможенная стоимость перемещаемых товаров
500 р.	Не превышает 200 тыс. р. включительно
1 тыс. р.	200 тыс. р. + 1 к., не превышает 450 тыс. р. включительно
2 тыс. р.	450 тыс. р. + 1 к., но не более 1200 тыс. р.

5,5 тыс. р.	1200 тыс. р. + 1 к., но не более 2500 тыс. р.
7,5 тыс. р.	2500 тыс. р., но не более 5000 тыс.р.
20 тыс. р.	5000 тыс. р. + 1 к., но не более 10 000 тыс. р.
50 тыс. р.	10 000 тыс. р. + 1 к., но не более 30 000 тыс. р.
100 тыс. р.	30 000 тыс. р. + 1 к. и более

Акцизы. Применение акцизов к товарам, ввозимым на таможенную территорию и вывозимым с этой территории, осуществляется в соответствии с ТК и НК РФ.

Акцизами облагаются подакцизные товары: спиртосодержащая продукция, спирт этиловый, табачные изделия, ювелирные изделия, нефть, бензин, легковые автомобили, мотоциклы и др.

Виды ставок акциза:

- адвалорные;
- специфические;
- комбинированные (плюсовые).

По товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) ставки акциза, сумма акциза исчисляется как соответствующая ставке процентная доля налоговой базы. Налоговая база определяется как сумма таможенной стоимости и подлежащей уплате таможенная пошлина. Дополнительная импортная пошлина, при ее введении, включается в налогооблагаемую базу при расчете акциза. Сумма акциза исчисляется:

$$A = (T_{\text{ст}} + T_{\text{пош}}) \times C_{\text{акц}}^{\text{ад}},$$

где $T_{\text{ст}}$ – таможенная стоимость товара; $T_{\text{пош}}$ – подлежащая уплате сумма пошлины; $C_{\text{акц}}^{\text{ад}}$ – адвалорная ставка акциза.

По товарам, в отношении которых устанавливаются специфические ставки акциза, сумма акциза исчисляется как произведение ставки акциза и налоговой базы. Налоговая база определяется как объем ввозимых (вывозимых) подакцизных товаров в натуральном выражении:

$$A = B \times C_{\text{акц}}^{\text{спец}},$$

где $C_{\text{акц}}^{\text{спец}}$ – специфическая ставка акциза.

Исчисление суммы акциза по товарам, в отношении которых установлены комбинированные ставки (состоящие из твердой (специфической) и адвалорной (в процентах) налоговых ставок), производится путем сложения сумм акциза, исчисленных по специфической и адвалорной ставкам.

Пример видов ставок акциза:

- специфическая ставка – 135 р. за литр безводного этилового спирта;
- адвалорная ставка – 5 % от налогооблагаемой базы по ювелирным изделиям;
- комбинированная ставка – сигары с фильтром 60 р./тыс. шт. + 5 %.

При ввозе акцизы уплачивает декларант либо иное лицо в соответствии с таможенным законодательством.

Лицо, ответственное за уплату платежа, несет ответственность перед таможенным органом за правильное исчисление и своевременную уплату акцизов.

Акцизы уплачиваются до или одновременно с принятием таможенной декларации.

По товарам, подлежащим обязательной маркировке акцизными марками, оплата марок является авансовым платежом по акцизу.

Акциз по желанию плательщика уплачивается как в валюте РФ, так и в иностранной валюте.

Налог на добавленную стоимость. Налоговая база при ввозе товаров определяется как сумма:

- таможенной стоимости;
- подлежащей уплате таможенной пошлины;
- подлежащего уплате акциза (для подакцизных товаров)

$$\text{НДС} = (T_{\text{ст}} + T_{\text{пош}} + A) \times C_{\text{НДС}},$$

где $C_{\text{НДС}}$ – ставка НДС.

Действующие ставки НДС:

- а) базовая – 18 %;
- б) льготная – 10 %.

Льготная ставка применяется для социально значимых продуктов питания (сахар, соль, хлеб, рыба, мясо, молоко, яйца и т.д.) и товаров для детей.

5. Тарифные льготы (преференции)

Тарифные льготы (тарифные преференции) в отношении товаров устанавливаются Законом «О таможенном тарифе» и не могут носить индивидуального характера. Конкретный перечень и размер льгот устанавливается Правительством РФ.

Под **тарифной льготой (преференцией)** понимается льгота (предоставляемая на условиях взаимности или в одностороннем порядке) в отношении товара, перемещаемого через таможенную границу РФ в виде:

- 1) возврата ранее уплаченной пошлины;
- 2) освобождения от уплаты пошлины;
- 3) снижения ставки пошлины;
- 4) установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара.

Согласно приказу ГТК (26.04.1996):

1) базовый уровень ставок пошлины применяется для товаров, ввозимых из стран, в торгово-политических отношениях с которыми РФ применяет режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ);

2) для товаров, страна происхождения которых не известна или не применяется РНБ, ставки пошлины увеличиваются в 2 раза;

3) для развивающихся стран, пользователей системой преференций, ставка пошлины составляет 75 % от базового уровня;

- 4) для наименее развитых стран ввозные пошлины не взимаются;
- 5) для товаров, ввозимых из стран СНГ, установлен особый порядок взимания пошлин.

Тарифные преференции в виде тарифных квот на ввоз товаров устанавливаются Постановлением Правительства на отдельные товары и на определенный срок.

Режим наибольшего благоприятствования – один из главных принципов ГАТТ. По международной классификации развивающиеся страны делятся на две категории: развивающиеся и наименее развитые страны. Перечень наименее развитых стран определяет ООН по соответствующей методике.

Список собственно развивающихся стран устанавливается самостоятельно каждым государством и по разным критериям. В РФ долгое время действовал список, установленный в СССР, когда преференции определялись не только по экономическим, но и политическим мотивам.

В других странах подход более прагматичен: страна получает статус развивающейся, если средний доход на душу населения в ней ниже, чем в собственном государстве, или ниже установленной планки.

В настоящее время в РФ изменяются принципиальные основы введения преференций. Прежде всего Постановлением Правительства установлен исчерпывающий перечень товаров, попадающих под преференциальный режим. Из этого списка исключаются товары, не типичные для развивающихся стран. Далее список будет уточняться. Перечень развивающихся стран также может быть изменен.

Этот принцип отвечает генеральной идее предоставления тарифных преференций, установленной ООН: развитые страны создают определенные преимущества для товаров развивающихся стран, чтобы поддерживать становление их экономики.

В основе предоставления тарифных преференций лежит подтверждение страны происхождения товара.

Принципы определения страны происхождения товара основываются на существующей международной практике.

Порядок определения страны происхождения товара утвержден ТК и Законом «О таможенном тарифе».

Страной происхождения товара считается страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. При этом под страной происхождения товаров может пониматься группа стран, либо таможенные союзы стран.

Товарами, полностью произведенными в данной стране, считаются:

- 1) полезные ископаемые, добытые из недр данной страны, в ее территориальном море или на его морском дне;
- 2) продукция растительного происхождения, выращенная или собранная в данной стране;
- 3) животные, родившиеся и выращенные в данной стране;
- 4) продукция, полученная в данной стране из выращенных в ней животных;
- 5) продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла в данной стране;
- 6) продукция морского рыболовного промысла, полученная судном данной страны;
- 7) продукция высоких технологий, полученная на космических объектах.

Критерии достаточной переработки. Если в производстве товаров участвуют две страны и более, страной происхождения товара считается страна, в которой были осуществлены последние операции по переработке или изготовлению товаров, отвечающие критериям достаточной переработки.

Критериями достаточной переработки являются:

- 1) изменение классификационного кода товаров по Товарной номенклатуре ВЭД на уровне любого из первых четырех знаков;
- 2) выполнение определенных производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы страной происхождения товаров считалась страна, где эти операции имели место;
- 3) правило адвалорной доли – изменение стоимости товаров, когда процентная доля стоимости использованных материалов или добавленной стоимости достигает фиксированной доли в цене конечной продукции.

Для отдельных товаров, ввозимых из стран, которым РФ предоставляет тарифные преференции, Правительство РФ вправе определять условия применения правил непосредственной закупки и прямой отгрузки.

Подтверждение страны происхождения товаров. Документами, подтверждающими происхождение товаров из данной страны, являются декларации о происхождении товара или сертификат о происхождении товара.

Декларация может быть составлена в произвольной форме, при условии, что в ней указаны сведения, позволяющие определить страну происхождения товаров.

Сертификат о происхождении товара – документ, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товаров и выданный компетентными органами.

При ввозе товара на таможенную территорию сертификат о происхождении товара предоставляется в обязательном порядке:

- на товары, происходящие из стран, которым РФ предоставляет преференции по таможенному тарифу;
- на товары, ввоз которых из данной страны регулируется количественными ограничениями (квотами);
- если это предусмотрено международными соглашениями.

При вывозе товаров сертификат о происхождении товара выдается, если указанный сертификат необходим по условиям контракта, по национальным правилам страны ввоза товаров или если наличие сертификата предусмотрено международными договорами.

Сертификат представляется одновременно с таможенной декларацией и другими документами при таможенном оформлении товаров, ввозимых в РФ.

В случае признания сертификата происхождения товара действительным в соответствующей графе ставится отметка «сертификат признан действительным». При поставке из стран дальнего зарубежья используется форма А сертификата, при поставке из стран СНГ – форма СТ-1.

Организацией, выдающей в РФ сертификат о происхождении товара, является торгово-промышленная палата.

6. Таможенное оформление и декларирование товаров

Таможенное оформление производится в порядке, определенном ТК и иными правовыми актами РФ. Порядок и технология таможенного оформления устанавливаются в зависимости от вида товаров, вида транспорта, категорий лиц. Таможенные операции применяются независимо от страны происхождения товаров, страны отправления и назначения.

Таможенное оформление товаров начинается:

– при ввозе товаров – в момент представления таможенному органу предварительной таможенной декларации либо иных документов;

– при вывозе товаров – в момент представления таможенной декларации или устного заявления лица, свидетельствующего о намерении осуществить оформление.

Завершается таможенное оформление совершением таможенных операций, необходимых для помещения товаров под таможенный режим или для завершения действия этого режима.

Таможенное оформление товаров производится в местах нахождения таможенных органов во время работы этих органов.

При производстве таможенного оформления лица обязаны представить таможенным органам документы и сведения, необходимые для оформления. Перечень таких документов и сведений устанавливается федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела.

Таможенное оформление производится на русском языке. Таможенное оформление может быть завершено только после осуществления санитарно-карантинного, фитосанитарного, ветеринарного контроля ввоза или вывоза товаров, если товары подлежат такому контролю.

Декларирование товаров производится путем заявления таможенному органу в таможенной декларации или иным способом в письменной, устной, электронной форме сведений о товарах, об их режиме и других необходимых сведений.

Декларирование товаров производится декларантом либо таможенным брокером.

Перечень сведений в декларации ограничивается лишь теми, которые необходимы для целей исчисления и взимания таможенных платежей, формирования таможенной статистики и применения таможенного законодательства.

В таможенной декларации могут быть указаны основные сведения:

- заявленный таможенный режим;
- сведения о декларанте, брокере;
- сведения о транспортных средствах;
- сведения о товарах (наименование, описание, код по ТН, наименование стран происхождения, отправления, назначения, описание упаковок, количество, таможенная стоимость);
- сведения об исчислении таможенных платежей (ставки пошлин, налогов, применение льгот и преференций, суммы исчисленных платежей);
- сведения о внешнеэкономической сделке и ее основных условиях;
- сведения о соблюдении ограничений, установленных законодательством РФ;
- сведения о производителе товаров;
- сведения о представляемых документах, необходимых для декларирования товаров;
- сведения о лице, составившем таможенную декларацию;
- место и дата составления таможенной декларации.

Таможенная декларация удостоверяется лицом, ее составившим. Форма декларирования определяется федеральным органом исполнительной власти в области таможенного дела.

В качестве декларанта имеют право выступать российские лица, заключившие внешнеэкономическую сделку, или лицо, имеющее право владения и пользования товарами на таможенной территории РФ.

Таможенная декларация на товары, ввозимые на таможенную территорию РФ, подается не позднее 15 дней со дня предъявления товаров таможенным органам в месте их прибытия.

Таможенная декларация на товары, вывозимые с таможенной территории РФ, подается до их убытия с таможенной территории РФ.

При декларировании товаров представляются следующие основные документы:

- договоры международной купли-продажи;
- коммерческие документы;
- транспортные документы;
- разрешения, лицензии, сертификаты и иные документы, подтверждающие соблюдение ограничений по ВЭД;
- документы о происхождении товаров;
- платежные и расчетные документы;
- документы, подтверждающие сведения о декларанте.

В целях подтверждения заявленной таможенной стоимости декларант обязан представить документы, обосновывающие заявленную таможенную стоимость и избранный им метод определения таможенной стоимости.

Факт подачи таможенной декларации фиксируется в день ее получения таможенным органом. С момента принятия таможенная декларация становится документом, свидетельствующим о фактах, имеющих юридическое значение.

Л е к ц и я 6

ТОВАРНАЯ НОМЕНКЛАТУРА ВЭД

1. Назначение и порядок применения товарной номенклатуры (ТН).
2. Система классификации товаров.

1. Назначение и порядок применения товарной номенклатуры (ТН)

Многообразие товаров в различных странах и необходимость стандартного подхода к оценке их свойств при купле-продаже требуют введения унифицированных правил оценки качественных признаков товара.

Первый проект унификации таможенной номенклатуры был принят на международном статистическом конгрессе в 1853 г. Затем в Брюсселе (31 декабря 1913 г.) была подписана конвенция международной конференции по таможенной статистике. Лигой наций после Первой мировой войны был утвержден минимальный список товаров для статистики международной торговли в количестве 186 наименований.

После Второй мировой войны основными документами для таможенного статистического учета были Брюссельская таможенная номенклатура, разработанная Советом Таможенного сотрудничества (СТС), и Стандартная международная торговая классификация ООН.

В СТС был создан департамент по созданию и публикации таможенных тарифов. В 1970-е гг. СТС был создан комитет по разработке гармонизированной системы (ГС) описания и кодирования товаров. В разработке ГС приняли участие 59 государств и 21 международная организация, в том числе ГАТТ.

В 1983 г. после 10 лет работы была открыта международная конвенция по ГС описания и кодирования товаров. ГС вступила в силу с 1 января 1988 г. Ее действие оформлено конвенцией о ГС. Конвенцию подписали 52 страны (ЕС выступал как единый субъект). Они взяли на себя обязательство публиковать статистику внешней торговли в соответствии с шестизначным цифровым кодом ГС.

Россия в одностороннем порядке применила ГС в качестве международной основы ТН ВЭД. С 1 января 1997 г. Россия является полноправным членом конвенции о ГС.

ГТК России подготовлена и Советом руководителей таможенных служб СНГ утверждена и введена в действие ТН ВЭД СНГ. За основу ее принят текст второго издания ТН. Начиная с 1997 г., все товары стали декларировать только в соответствии с ТН СНГ (в торговле с любой страной).

Таким образом, правовой основой ТН ВЭД является международное соглашение о:

- 1) ГС описания и кодирования товаров;
- 2) комбинированной тарифно-статистической номенклатуре ЕС.

ТН ВЭД представляет собой многоцелевой классификатор товаров, перемещаемых через таможенную границу.

Классификатор фиксирует:

- а) вид товаров, ввозимых и вывозимых;
- б) дифференциацию тарифа;
- в) отнесение товаров к лицензируемым и квотируемым.

ГС – номенклатура, включающая в себя товарные позиции и субпозиции и относящиеся к ним цифровые коды, сгруппированные по определенным признакам в группы и разделы, а также основные правила толкования ГС.

Тарифная (таможенная) номенклатура – номенклатура, составленная на основе ГС, в соответствии с законодательством страны для взимания таможенных пошлин.

Кодирование товаров – технический прием, позволяющий представить классифицируемый объект в виде знака или группы знаков по правилам, установленным определенной системой.

Главная цель создания номенклатуры ГС заключается в следующем:

- содействовать международной торговле;
- упростить сбор, сопоставление и анализ статистических данных международной торговли;
- способствовать стандартизации внешнеторговой документации;
- унифицировать коммерческие и таможенные документы.

Ведение ТН ВЭД входит в число функций таможенных органов. Ведение ТН ВЭД охватывает направления:

- слежение за изменениями и дополнениями международной основы ТН;
- оформление ТН в соответствии с ее международной основой;
- публикация ТН ВЭД.

2. Система классификации товаров

Номенклатура гармонизированной системы (НГС), как и любой экономической классификатор, имеет свою структуру. К основным ее элементам относятся системы классификации и кодирования. Система классификации является основным элементом структуры НГС.

Различают пять уровней классификации: разделы, группы, товарные позиции, субпозиции и подсубпозиции. Классификационная структура ТН ВЭД выглядит следующим образом:

Уровень классификации	Код	Количество
Разделы	Римские цифры	21
Группы	2 знака	97
Товарные позиции	4 знака	1241
Субпозиции	6 знаков	5019
Подсубпозиции	9 знаков	9506

Высший уровень – разделы, при их формировании используются следующие признаки:

- происхождение, вид материала, из которого изготовлен товар (I, живые животные и продукция животноводства; минеральные продукты; кожевенное сырье).
- назначение (XII, обувь, головные уборы; XIII, оружие и боеприпасы);
- химический состав (III, жиры, масла, воск).

Из 21 раздела НГС 11 разделов формируются по сырьевому признаку, 8 – по функциональному назначению, остальные – по химическому составу или принадлежности к продукции химической промышленности.

Группы формируются по вышеназванным признакам, а также по принципу последовательности обработки товара (от сырья до полуфабрикатов и готовых изделий). Например: живые свиньи – в группу 01, свинина – в группу 02, изделия из свинины – в группу 16, сумки из свиной кожи – в группу 42. Товары с наибольшей степенью обработки относятся в группу с большим номером.

В ГС имеются три резервные группы: 77, 98, 99, которые могут использоваться в национальной практике отдельных стран для выделения специфических товаров.

При построении товарных позиций и субпозиций в каждой группе применяется своя последовательность признаков, которая включает степень обработки, назначение, вид материала, значение в мировой торговле.

При образовании субпозиций во всей номенклатуре используется значение товара в мировой торговле.

Система кодирования позволяет представить информацию о товаре и его месте в НГС в форме, удобной для сбора, обработки, передачи и хранения с использованием электронно-вычислительной техники.

Код любого товара по ГС представляет собой шестизначную цифру, которая включает код группы (первые два знака), код товарной позиции (те же два знака + третий и четвертый) и код субпозиции (все шесть знаков).

В ТН ВЭД России кодирование товаров осуществляется десятизначным цифровым кодом, первые шесть разрядов соответствуют коду товара по ГС. Те же шесть разрядов + седьмой и восьмой разряд образуют код товара по комбинированной номенклатуре ЕЭС. Девять разрядов соответствуют коду по ТН ВЭД СНГ.

С 1 апреля 2000 г. вступил в силу таможенный тариф РФ, основанный на ТН ВЭД с 10-тизначным кодовым обозначением. С этого момента позиции, в которых товары фактически определялись не кодами, а текстовыми описаниями, получили 10-тизначное кодовое обозначение. Это не нарушает обязательств России по международной конвенции о ГС и соглашения о единой ТН ВЭД СНГ.

Имеется ряд правил классификации товаров:

- 1) товар разрешен там, где он лучше вписывается и где дано его более полное описание с учетом всех его свойств;
- 2) сложные товары в наборах, подарки и т.д. классифицируются в зависимости от основного материала;
- 3) новый товар, который не попадает ни в одну позицию ГС, следует отнести в позицию, ближайшую к данному товару;
- 4) необходимо учесть самое близкое применение к товару.

Классифицируют товары таможенные органы (по уровню) по заявлению лица, заключившего внешнеторговую сделку и (или) являющегося грузополучателем товара. Указанное лицо заблаговременно до начала таможенного оформления направляет в соответствующий таможенный орган письменный запрос. Запрос должен содержать все сведения, необходимые для принятия решения. К запросу должны прилагаться пробы и образцы товаров, их описание, фото, рисунки, чертежи. Заявление рассматривается в течение 30 дней, и выдается решение на товар одного наименования или группу товаров, входящих в одну девятизначную товарную подсубпозицию ТН ВЭД. Классификационное решение предоставляется таможенному органу одновременно с ГТД и другими документами.

Лекция 7

БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

1. Понятие и назначение базисных условий поставки.
2. Краткая характеристика базисных условий поставки.

1. Понятие и назначение базисных условий поставки

Экономика мирового хозяйства обеспечила бизнесу широкий доступ к мировым рынкам. Товары продаются большими объемами практически во всех странах. По мере возрастания объемов и сложности международных продаж увеличиваются возможности возникновения разногласий и дорогостоящих споров, когда договоры купли-продажи составлены не должным образом. Практика торговых отношений выявила наиболее часто встречающиеся условия товарного обмена и соответствующие им обязанности продавца и покупателя за определенные действия а, соответственно, распределение затрат, включаемых в цену товара.

Базисные условия поставки товаров – это общепризнанные торговые обычаи, соответствующие содержанию и характеру международных сделок.

Расходы по доставке товаров, которые в соответствии с базисными условиями несет продавец, включаются в цену товара, образуя ее основу – базис (поэтому базисные).

Чтобы исключить противоречие между продавцом и покупателем в толковании базисных условий, Международная торговая палата выпустила в 1936 г. свод Международных правил для точного определения торговых терминов (Первоначальное название «Торговые термины»). Поправки и дополнения были сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 гг. в документе Инкотермс (Международные правила по толкованию торговых терминов). В настоящее время действует редакция Инкотермс-2000, приведенная в соответствие с современной практикой международной торговли.

Международная торговая палата подчеркивает, что Инкотермс отражает отношения между продавцами и покупателями только в рамках договора купли-продажи и в определенных аспектах.

Необходимость пересмотра Инкотермс-1990 объясняется несколькими причинами. Во-первых, за прошедший период значительно возросло применение электронных средств связи: телексов, телефаксов и т.д. Стороны внешнеторговых сделок все чаще стали прибегать к форме передачи документов (счетов-фактур, транспортных документов) такими средствами, что ускоряет время их обработки.

Другой причиной, вызвавшей необходимость пересмотра Инкотермс, являются изменения способов транспортировки грузов (горизонтальные системы погрузки и выгрузки, смешанные способы перевозки, использование контейнеров).

В ходе подготовки новых редакций был применен иной способ изложения торговых терминов с целью облегчения их чтения и понимания.

В соответствии с Инкотермс обязательства сторон сгруппированы под десятью заголовками, каждый из которых отражает обязанности одной стороны по отношению к другой.

Основные обязанности продавца:

1. Поставить товар в соответствии с контрактом.
2. Лицензии, разрешения, формальности.
3. Договоры перевозки и страхования.
4. Поставка.
5. Переход рисков.
6. Распределение расходов.
7. Уведомление покупателя.
8. Доказательство поставки, транспортные документы.
9. Контроль – упаковка – маркировка.
10. Прочие обязательства.

Основные обязательства покупателя:

1. Оплата цены.
2. Лицензии, разрешения, формальности.
3. Договоры перевозки.
4. Поставка.
5. Переход рисков.
6. Распределение расходов.
7. Уведомление продавца.

8. Доказательство поставки, транспортные документы.
9. Инспекция товара.
10. Прочие обязательства.

Термин «поставка» используется в двух различных смыслах. Во-первых, для определения момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке. Во-вторых, применительно к обязанности покупателя получить или принять поставку товара.

Выражения «судно» и «корабль» используются как синонимы.

Термин «франко» происходит от слова «свободно» и означает, что покупатель свободен от всех расходов по доставке товара до пункта, обозначенного за словом «франко» (свободно вдоль борта судна порт Таганрог).

Термин «фракт» – провозная плата за перевозку груза по любым путям сообщения, в особенности по водным.

Перевозчик – лицо, фактически перемещающее товары либо ответственное за использование транспортного средства.

Термин «Таможенная очистка» товара включает уплату таможенных платежей; выполнении всех административных действий.

Базисные условия внешнеторгового контракта купли-продажи определяют момент перехода права собственности на товар, от продавца к покупателю, следовательно, и риски его случайной гибели.

Толкования по Инкотермс носят рекомендательный характер, поэтому продавец и покупатель в контракте должны указать, применяется данный вид базисных условий в «чистом» виде или с оговорками.

Приоритет в выборе базисного условия поставки имеет покупатель. Правильный выбор во многом определяет выгоду сделки. При выборе базисных условий контракта надо стремиться к тому, чтобы доставку груза и оформление документов за пределами государства организовывал и оплачивал иностранный контрагент.

2. Краткая характеристика базисных условий поставки

В Инкотермс-2000 условия сгруппированы в четыре категории и включают 13 терминов.

Группа E Отправление	EXW	Франко завод (название места)
Группа F Основная перевозка не оплачена	FCA	Франко перевозчик (название места назначения)
	FAS	Франко вдоль борта судна (название порта отгрузки)
	FOB	Франко борт (название порта отгрузки)
Группа C Основная перевозка оплачена	CFR	Стоимость и фракт (название порта назначения)
	CIF	Стоимость, страхование и фракт (название порта назначения)
	CPT	Фрахт/перевозка оплачена до ... (название места назначения)
	CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)
Группа D Прибытие	DAF	Поставка до границы (... название места поставки)
	DES	Поставка с судна (название порта назначения)
	DEQ	Поставка с пристани (... название порта назначения)
	DDU	Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)
	DDP	Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)

Условия Инкотермс сосредоточены на обязательстве продавца по поставке. Риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходят от продавца к покупателю, когда продавец выполняет свои обязательства поставки товара.

Группа «E» возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте – обычно в собственном помещении продавца.

Группа «F» предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя.

Группа «C» возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой счет. Поэтому пункт, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязательно должен быть указан после соответствующего «C»-термина.

Группа «D» предполагает, что продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товара до этого места. Таким образом, «D»-термины означают договоры прибытия, тогда как «C»-термины говорят о договорах отгрузки.

Термины Инкотермс-2000 предусматривают различные виды транспортировки. Любой вид транспортировки возможен при базисных условиях: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP. Только морской или водный транспорт предусмотрен при базисных условиях поставки: FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.

Л е к ц и я 8

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

1. Основные положения, понятия, используемые в теме.
2. Валютное регулирование и валютный контроль внешнеторговых операций.
3. Валютный контроль за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров.
4. Валютный контроль при импорте товаров.
5. Валютный контроль при бартерных сделках.

1. Основные положения, понятия, используемые в теме

Современные методы и элементы воздействия на внешнюю торговлю, используемые всеми государствами, представлены взаимодополняющими и взаимосвязанными рычагами, в том числе нетарифными ограничениями, таможенно-тарифным регулированием, валютно-кредитными средствами, стимулированием экспорта и т.д.

Самой несовершенной составной в механизме регулирования ВЭД до настоящего времени остаются средства валютного воздействия и регулирования внешней торговли. Законодательные акты и организационные меры, принятые в последние

годы, в значительной мере улучшили основы валютного регулирования государством внешнеторговых операций. В числе важнейших законодательных актов следует отметить:

- Указ Президента РФ «О либерализации ВЭД» от 15.11.1991;
- Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9.10.1992; «Новая редакция 2004 г.»;
- Инструкция ЦБ РФ «О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров»;
- Письма ЦБ, Приказ ГТК «Об осуществлении валютного контроля при ввозе товаров на таможенную территорию РФ» от 14.11.1995;
- Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 7.07.1995; ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

Совокупность государственных мероприятий в сфере валютных, расчетных и кредитных отношений является валютной политикой. Валютная политика – составная часть (относительно самостоятельная) общеэкономической, в том числе денежно-кредитной политики России. Она направлена на решение главных задач страны:

- поддержание равновесия платежного баланса;
- сдерживание инфляции и безработицы;
- обеспечение экономического роста страны.

В мировой практике сложились традиционные формы валютной политики. В России применяются следующие:

- валютные ограничения;
- регулирование режима валютного курса;
- девизная политика в форме валютных интервенций;
- управление золотовалютными резервами;
- регулирование степени конвертируемости рубля.

Валютная политика оформляется валютным законодательством. Стратегическая валютная политика – совокупность мероприятий, направленных на:

- укрепление валютно-финансового положения страны;
- повышение ее платежеспособности и кредитоспособности;
- приостановление бегства капитала за границу;
- привлечение иностранного капитала;
- противодействие «долларизации» экономики;
- укрепление позиций российского рубля и переход к его конвертируемости.

Законодательством РФ оговорены:

- принципы осуществления валютных операций;
- полномочия и функции органов валютного регулирования;
- права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями;
- ответственность за нарушение валютного законодательства.

Законом «О валютном регулировании и валютном контроле» определены понятия: валюта РФ и иностранная валюта; валютные ценности и т.д.

Важны понятия: мировая и национальная валютная система.

Мировая валютная система является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закреплённой международными договоренностями. МВС представляет собой совокупность способов, инструментов и международных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства.

Национальная валютная система – это форма организации денежных отношений, которая охватывает не только внутреннее денежное обращение, но и сферу международных расчетов страны.

МВС включает в себя ряд элементов:

- мировой денежный товар и международную ликвидность;
- валютный курс;
- валютные рынки;
- международные валютно-финансовые организации;
- международные договоренности.

Особое место в системе МВС и национальных системах занимает валютный курс. Курс рубля к иностранным валютам складывается на основе спроса и предложения на межбанковском рынке, при купле валюты коммерческими банками, на аукционах.

ЦБ РФ устанавливает предельную разницу курсов покупки и продажи валюты в коммерческих пунктах, а также пределы вывоза валюты за границу гражданами.

Одним из направлений по реализации валютной политики государства является создание Республиканского валютного фонда. В соответствии с Указом Президента РФ 1991 г. «О либерализации ВЭД» предприятия обязаны продавать государству 40 % валютной выручки для формирования валютного резерва. Республиканский валютный фонд используется для:

- погашения внешнего долга государства;
- стабилизации курса рубля;
- приобретения импорта первой необходимости.

После обязательной продажи 40%-й валютной выручки предприятия перечисляют средства в валютный фонд предприятия. Рублевый эквивалент инвалюты зачисляется на расчетный счет предприятия.

С июля 1992 г. норматив обязательной продажи валютной выручки составил 50 % и обязательную продажу осуществляет не ЦБ России, а уполномоченные коммерческие банки. В последующие годы норматив изменялся, а в настоящее время отменена обязательная продажа части валютной выручки.

В соответствии с Законом РФ «О банках и банковской деятельности» российские коммерческие банки приобретают право совершать операции в инвалюте только после получения лицензии ЦБ РФ, отсюда их название «уполномоченные банки». Существует три вида таких лицензий на ведение валютных операций:

- внутренняя;
- внутренняя расширенная;

– генеральная.

Внутренняя лицензия предусматривает самый ограниченный набор операций.

Расширенная лицензия (внутренняя с правом установления корреспондентских отношений с зарубежными банками) предусматривает право банка совершать все те же операции, что и внутренняя, и кроме того, устанавливать корреспондентские отношения с шестью иностранными банками с открытием счетов Ностро и Лоро.

Генеральная лицензия представляет наиболее широкий набор операций как в рублях, так и в инвалюте. Фактически это все банковские операции, разрешенные законодательством.

Расчеты между резидентами осуществляются в валюте РФ. Порядок приобретения и использования в РФ валюты России нерезидентами устанавливается ЦБ в соответствии с законодательством. Резиденты имеют право покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке РФ в порядке и на цели, определяемые ЦБ.

Сделки купли-продажи инвалюты могут осуществляться непосредственно между уполномоченными банками, а также через валютные биржи.

ЦБ может устанавливать предел отклонений курса покупки инвалюты от курса ее продажи и проводить операции по покупке и продаже валюты.

Валютные операции:

- операции, связанные с переходом прав собственности на валютные ценности;
- ввоз и вывоз из РФ валютных ценностей.

Курсы валют. Важным элементом валютной системы является валютный курс. Он необходим для:

- взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов;
- сравнения цен мировых и национальных рынков;
- периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм и банков.

Валютный курс – «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных денежных единицах или международных валютных единицах (СДР, ЭКЮ, Евро). Внешне валютный курс представляется как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке. Однако стоимостной основой валютного курса является покупательная способность валют, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы под влиянием ряда факторов: темпов инфляции; состояния платежного баланса, разницы процентных ставок в разных странах; деятельности валютных рынков и спекулятивных валютных операций; степени использования определенной валюты на евторынке и в международных расчетах; степени доверия к валюте и др.

С 1990 г. в России установлен дифференцированный курс рубля: официальный, коммерческий, специальный, биржевой. Коммерческий курс использовался во внешней торговле при обязательной продаже государству экспортной выручки предприятия. Его уровень был в 3 раза ниже официального курса.

Биржевой курс рубля появился в апреле 1991 г., когда начала функционировать валютная биржа Госбанка СССР. В тот период биржевой курс превышал коммерческий в 16 – 20 раз.

В период либерализации ВЭД осуществлен переход к единому рыночному курсу рубля, и с июля 1992 г. вместо множества курсов введен единый официальный курс рубля к доллару. Курс рубля к другим конвертируемым валютам устанавливается через кросс-курсы этих валют к доллару.

В мировой практике сложились два метода котировки иностранной валюты к национальной: прямая и косвенная. Наиболее распространена прямая котировка, при которой курс единицы иностранной валюты выражается в национальной валюте. По отношению к некоторым иностранным валютам, в связи с их малым масштабом, за единицу принимаются 100 единиц или 1000 единиц. При косвенной котировке за единицу принята национальная валюта, курс которой выражается в определенном количестве иностранных денежных единиц. Косвенная котировка применяется в Великобритании, где эта традиция сложилась с тех пор, когда все валюты приравнивались к фунту стерлингов, на долю которого приходилось 80 % международных расчетов (1913 г.). С 1978 г. в США частично введена косвенная котировка относительно марки ФРГ, французского, швейцарского и бельгийского франков, итальянской лиры, японской иены, голландского гульдена. Для других валют в США сохранена прямая котировка.

В России принята прямая котировка. Различают курсы продавца и покупателя. Банки продают иностранную валюту дороже (курс продавца или курс продажи), чем покупают ее (курс покупателя или курс покупки). Разница между курсами продавца и покупателя – маржа – служит для покрытия расходов банка и страхования валютного риска.

2. Валютное регулирование и валютный контроль внешнеторговых операций

Одним из средств реализации валютной политики является валютное регулирование – регламентация государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций. Валютное регулирование осуществляется на национальном, межгосударственном и региональном уровнях. Прямое валютное регулирование реализуется путем законодательных актов и действий исполнительных органов, косвенное – с использованием экономических, в частности валютно-кредитных методов воздействия на поведение агентов рынка.

В России сформирован институциональный аспект валютной системы и национальные органы управления и регулирования. Руководство валютной политикой осуществляет президент, правительство, Государственная Дума. Они принимают законодательные акты в области валютной политики, обеспечивают их соблюдение, распределяют полномочия и функции по управлению и регулированию. Главным исполнительным органом валютного регулирования является Центральный банк России, который выдает валютные лицензии, осуществляет контроль за валютными операциями.

Банк России осуществляет валютное регулирование путем валютных интервенций на главных валютных биржах и с помощью различных нормативных документов. Валютное регулирование осуществляют также Министерство финансов, Министерство экономического развития и торговли, Федеральная служба по валютному и экспортному контролю и другие учреждения. Конкретные исполнители валютного регулирования – уполномоченные коммерческие банки, имеющие сеть обменных пунктов для осуществления операций по купле-продаже иностранной валюты на рубли с гражданами.

Валютное законодательство России регулирует операции в национальной и иностранной валюте (куплю-продажу, ввоз и вывоз, право владения и т.д.). Валютное регулирование включает порядок проведения валютных операций, формирование валютных фондов, валютный контроль. Валютная система незавершенная, но она продвигается по пути вхождения в мировое сообщество.

Валютный контроль. Целью валютного контроля является обеспечение соблюдения валютного законодательства при выполнении валютных операций.

Основными направлениями валютного контроля являются:

- определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличие лицензий, разрешений;
- проверка выполнения резидентами обязательств перед государством и продажи инвалюты на внутреннем валютном рынке;
- проверка полноты и правильности учета и отчетности по валютным операциям.

Валютный контроль в РФ осуществляется органами валютного контроля и их агентами. Органы валютного контроля – ЦБ, Правительство, ФТС. Агенты валютного контроля – уполномоченные банки, таможенные органы.

Резиденты и нерезиденты обязаны:

- 1) вести учет и составлять отчетность по проводимым валютным операциям;
- 2) представлять органам и агентам валютного контроля документы и информацию по валютным операциям.

Функции и полномочия таможенных органов РФ при осуществлении валютного контроля определяются ФТС в пределах компетенции таможенных органов и оговорены в ТК.

3. Валютный контроль за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров

Либерализация внешнеторгового режима предусматривает самостоятельность действий субъектов рыночных отношений при государственном контроле за их поведением при осуществлении поставок на внешний рынок. Основной задачей контроля государства является прежде всего своевременный возврат валютной выручки в Россию.

Законодательные и нормативные акты, положенные в основу действий Центрального банка и ГТК, приняты в основном в период 1991 – 1995 гг. Основными из них являются:

1. Закон РФ от 9.10.1992 «О валютном регулировании и валютном контроле»; в настоящее время ФЗ 2004 г.
2. Указ Президента от 15.11.1991 «О либерализации ВЭД».
3. Закон РФ от 13.10.1995 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»; ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
4. Инструкция ЦБ РФ от 12.10.1993 «О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров» и др.

Законами определены принципы осуществления валютных операций в РФ, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, использования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства. Законами регламентированы общие понятия и правила: валютные ценности, валюта РФ и иностранная валюта, валютные операции, резиденты, нерезиденты, уполномоченные банки и т.д. В законодательных актах и инструкциях отражен порядок обязательной продажи предприятиями части валютной выручки и формирования валютного фонда РФ.

Принятие указанных документов явилось первым реальным шагом по пути создания механизма контроля за репатриацией (возврат на родину) валютной выручки предприятиями-экспортерами. Схема контроля сложна, так как должна связать в единую цепочку всех субъектов сделки: «экспортер – таможня – банк». Введена контрольная документация, которая дает возможность проследить прохождение товаров через границу, а затем поступление валютной выручки в Россию. Банки при этом выполняют роль агентов валютного контроля.

Экспортный контроль государства, кроме того, обеспечивает пресечение деятельности недобросовестных предприятий-экспортеров, торговая практика которых приводит к введению в странах-импортерах антидемпинговых или иных ограничительных мер в отношении российских товаров.

Порядок осуществления валютного контроля за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров оговорен Инструкцией ЦБ РФ от 12.10.1993 и ГТК РФ от 12.10.1993.

В соответствии с «Инструкцией ...» экспортеры обязаны обеспечить зачисление валютной выручки от экспорта товаров на свои валютные счета в уполномоченных банках РФ. Выполнение указанного положения осуществляется системой мер, регламентирующих действия экспортеров, органов и агентов валютного контроля, а именно:

1. По каждому заключенному экспортером контракту оформляется паспорт сделки (ПС), подписываемый одним уполномоченным банком, на транзитный счет в который должна поступать вся валютная выручка от импортера-нерезидента от экспорта товара по контракту.
2. С подписанием ПС экспортер принимает на себя ответственность за:
 - а) соответствие сведений условиям контракта;
 - б) зачисление выручки от экспорта на транзитный счет в Банк, куда представлен ПС.
3. С подписанием ПС Банк принимает данный контракт на обслуживание (контроль за поступлением валютной выручки).

Основанием для отказа в подписании ПС для Банка являются условия:

- несоответствие данных, содержащихся в контракте, сведениям, указанным в ПС;
- несоответствие валютных операций контракта требованиям действующего законодательства РФ;
- оформление ПС с нарушением требований;
- наличие в контракте условий, являющихся основанием для зачисления валютной выручки на счета предприятий или лиц, не являющихся экспортерами по данному контракту;
- отсутствие в контракте условий, предусматривающих зачисление выручки на счет экспортера в уполномоченном банке РФ.

Таможенное оформление экспортных товаров производится в следующем порядке:

- 1) до предоставления товаров таможенным органам экспортер получает ксерокопию ПС (оригинал хранится в Банке);
- 2) таможенные органы принимают товары к таможенному оформлению только при предъявлении, наряду с обязательными документами, ксерокопий ПС и ГТД;
- 3) таможенные органы сверяют соответствие всех данных в документах: ПС, ГТД и др., всех подписей, печатей;
- 4) при соответствии всех документов, лицо таможенного органа подписывает копию ПС, ГТД и ставит личную номерную печать;
- 5) копия ГТД с подписью и личной печатью должностного лица передается экспортеру;

- б) экспортер в 10-дневный срок со дня выпуска товаров представляет в Банк копию ГТД;
 - 7) ФТС на основании ГТД составляет учетную карточку (УК), которая является основанием для ожидаемого поступления валютной выручки;
 - 8) банк в соответствии с разработанной системой прохождения документов осуществляет контроль за поступлением валютной выручки.
- ФТС РФ как орган валютного контроля, а также иные таможенные органы при осуществлении им функций агентов валютного контроля имеют право:
- не производить выпуск товаров в случаях предоставления ПС, оформленного с нарушением требований инструкции;
 - запрашивать у экспортеров и Банков документы и информацию об осуществлении ими валютных операций, связанных с перемещением через таможенную границу товаров;
 - выполнять другие обязанности по осуществлению валютного контроля в соответствии с законодательством.
- Соответствующие разделы инструкции предусматривают ответственность Банков, экспортеров за нарушение указанных в документе требований.

4. Валютный контроль при импорте товаров

Банком России и ГТК от 26.07.1995 утверждена Инструкция «О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары». Выход Инструкции является логическим продолжением проводимой работы по созданию в стране комплексной системы валютного контроля.

Действие Инструкции распространяется на все сделки, предусматривающие ввоз товаров на таможенную территорию РФ в таможенных режимах «выпуск для свободного обращения» и «реимпорт», по которым:

- расчеты осуществляются в валютах иных, чем валюта РФ;
- хотя бы часть платежей будет выполняться в иностранной валюте;
- независимо от даты заключения сделки, если таможенное оформление товаров осуществляется после 1 января 1996 г.

Действие Инструкции не распространяется на сделки, по которым:

- расчеты осуществляются в валюте РФ;
- не предусмотрено проведение расчетов в денежной форме (так называемые «товарообменные», «бартерные» и др.);
- таможенное оформление товаров на территории РФ по контракту завершено до 1 января 1996 г.;
- импорт товаров осуществляется в счет государственных кредитов в соответствии с международными договорами с участием РФ;
- осуществляется ввоз товаров из государств-участников СНГ.

С введением в действие инструкции по валютному контролю при экспорте и импорте расчеты по внешнеэкономическим сделкам резидентов (по ввозу и вывозу товаров) осуществляются только через счета резидентов. Расчеты по сделкам, по которым оформлен ПС, осуществляются только через уполномоченные банки, подписавшие ПС. Паспорт сделки – базовый документ валютного контроля, оформленный импортером (экспортером) в Банке и содержащий сведения о контракте по установленной форме.

Импортеры-резиденты, заключившие сделки и выполнившие перевод инвалюты из России за приобретенные товары, обязаны ввезти товары, стоимость которых эквивалентна уплаченной сумме или возратить средства (в течение 90 дней). При невыполнении указанных требований импортеры-резиденты несут ответственность в виде штрафа в размере перечисленной инвалюты. Штраф производится в рублях по курсу к иностранной валюте.

Кроме ПС по каждой импортной сделке оформляется «Досье по импортной сделке» и «Карточка платежа». Досье – это подборка документов по контролю за обоснованностью платежей в инвалюте за импортные товары. Досье формируется Банком. Карточка платежа – документ, фиксирующий движение денежных средств.

Основные положения инструкции, обеспечивающие валютный контроль при импорте товаров:

- 1) импортер обязан обеспечить ввоз в РФ товаров, эквивалентных по стоимости уплаченным денежным средствам, или возврат средств при непоставке товара. Оплата производится только Банком импортера;
- 2) по каждому контракту оформляется ПС (только один) и подписывается уполномоченным Банком;
- 3) при предоставлении в Банк ПС импортер принимает на себя ответственность перед органами и агентами валютного контроля за:
 - полное соответствие сведений в ПС и условий контракта;
 - поступление в РФ товаров в полном объеме и сроки, не превышающие 90 дней;
- 4) банк проверяет документы и подписывает ПС;
- 5) с подписанием ПС Банк принимает данный контракт на расчетное обслуживание и берет на себя обязательства по валютному контролю.

Большая роль в реализации функций валютного контроля принадлежит таможенным органам.

Таможенное оформление:

1. Декларант представляет в таможенный орган экземпляр ГТД, ПС, заверенный Банком импортера.
2. Банк после проверки всех документов исполняет оплату ввезенной партии товаров.
3. Между банками и ФТС установлена информационная связь.
4. По мере подписания ПС, но не реже одного раза в 10 календарных дней, Банк импортера направляет в ФТС электронные копии подписанных ПС.

5. Валютный контроль при бартерных сделках

После реализации двух важнейших направлений контроля экспортных и импортных торговых операций до конца 1996 г. оставались вне контроля внешнеторговые бартерные сделки. В период августа – ноября 1996 г. приняты важнейшие нормативные акты, регламентирующие это направление, а именно:

- Указ Президента РФ от 18.01.1996 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок»;
- Приказ ГТК «Об особенностях осуществления таможенного контроля и таможенного оформления товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ в счет исполнения внешнеторговых бартерных сделок».

Под внешнеторговыми бартерными сделками понимаются совершаемые при осуществлении внешнеторговой деятельности сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами. К бартерным не относятся сделки, в которых используются денежные средства.

Бартерные сделки совершаются в письменной форме путем заключения двухстороннего договора мены. Договор должен отвечать требованиям:

- иметь номер и дату заключения;
- оформлен в виде одного документа;
- в договоре должны быть определены:

- 1) номенклатура, количество, качество, цена товара по каждой товарной позиции, сроки и условия экспорта, импорта товара;
- 2) перечень документов, представляемых российскому лицу для подтверждения факта выполнения работ, услуг;
- 3) порядок удовлетворения претензий в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора.

Российские лица, заключившие бартерную сделку, обязаны в сроки, установленные законодательством РФ, обеспечить ввоз на таможенную территорию эквивалентных по стоимости товаров с подтверждением факта ввоза документами.

При изменении условий договора применением расчетов в денежных платежах российские лица обязаны обеспечить возврат этих средств в сумме, эквивалентной стоимости экспортированных товаров на свои счета в уполномоченных банках с соблюдением требований валютного регулирования и контроля.

Основные процедуры валютного контроля при бартерных сделках в основном соответствуют аналогичным положениям при экспортных и импортных торговых сделках, а именно:

- бартерные сделки экспорта товаров могут осуществляться только после оформления паспорта бартерной сделки;
- таможенное оформление товаров осуществляется только при предоставлении паспорта бартерной сделки;
- контроль за исполнением условий бартерной сделки осуществляют таможенные органы.

Заключение. Таким образом, валютный контроль при экспорте, импорте, бартерных сделках обеспечивает соблюдение как законности, так и целесообразности операций ВЭД. Валютный контроль является частью, видом финансового контроля.

Л е к ц и я 9

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

1. Характеристика мировых и контрактных цен.
2. Организация конъюнктурно-ценовой работы.
3. Методические рекомендации по расчетам внешнеторговых цен (на примере машин и оборудования).

1. Характеристика мировых и контрактных цен

Международная торговая практика широко использует такие понятия, как мировые деньги, мировые рынки, мировые цены.

Мировые деньги – деньги, которые обслуживают международные отношения. Они, как и национальные валюты, прошли путь от золотых до кредитных.

Мировые рынки представлены несколькими видами: валютные, кредитные, рынки золота, рынки капиталов, рынки информационных услуг и т.д.

К категории мировых цен относятся лишь те цены внешнего рынка, которые:

- 1) установлены в свободно конвертируемой валюте;
- 2) являются ценами на товары (услуги) ведущих производителей и поставщиков, т.е. имеющих существенную долю в общем объеме подобной продукции, реализуемой на мировом рынке;
- 3) для товаров сырьевой группы берутся цены тех регионов мира, в которых сосредоточено их производство и (или) торговля, т.е. цены базисных рынков. Для нефти и нефтепродуктов это цены портов Персидского и Мексиканского заливов, а в Европе – портов Антверпен (Бельгия), Роттердам и Амстердам (Нидерланды).

Итак, чтобы решить, по какой цене следует продавать или покупать товар на внешнем рынке, надо определить мировую цену на аналогичный товар. При этом вопрос ставится так: «По какой цене товар, аналогичный нашему, продают конкуренты?». Цена аналога и определит в этом случае используемый уровень мировых конкурентных цен. Когда на мировом рынке имеется такой аналог, у которого все характеристики и коммерческие условия поставки полностью совпадают с нашим товаром, существующий уровень цен конкурентного товара можно принимать как цену нашего товара без поправок и уточнений. Однако такие аналоги встречаются редко и лишь на ограниченном числе рынков. На каждом мировом товарном рынке регулярно заключаются тысячи контрактов, и цены на них могут существенно отличаться. Причины в том, что контрактные цены отражают различия в упаковке, комплектации, коммерческих условиях поставки и в качестве. В этом случае требуется проведение анализируемых данных к сопоставимому виду. При этом вопрос звучит иначе, чем в первом случае: «А какой была бы цена у конкурента, если бы качество, упаковка, комплектация, коммерческие условия поставки у этого товара были такие же, как у товара, который мы собираемся продать (купить).

Для технически сложных товаров по мере увеличения числа отличий технико-экономических характеристик и коммерческих условий поставки возрастает разброс цен на рынке. В этой связи при определении контрактных цен на машины и оборудование возникает, как правило, немного больше методических проблем, чем в отношении цен других товаров.

Импортные и экспортные контрактные цены всегда даются с указанием предлагаемых условий поставки (например, цена СИФ, цена FOB), что показывает величину включенных в цену дополнительных расходов, начиная с расходов на хранение на складе экспортера и далее на транспортировку до порта, нахождение в порту, доставку до порта импортера, хранение за рубежом, доставку товара импортеру. При этом учитываются расходы на страхование, погрузку-разгрузку, таможенную очистку. В зависимости от условий поставки все расходы распределяются между продавцом и покупателем, и только та их часть, которую берет на себя продавец, входит в цену. Поэтому чем меньше расходы продавца, тем ниже цена товара.

Во внешнеторговых контрактах обязательно указывается вид используемых цен, который зависит от способа их определения. Существуют и применяются пять основных видов контрактных цен.

1. Твердая фиксированная цена устанавливается на дату подписания контракта и остается неизменной вплоть до его исполнения. Такие цены используются при незначительных сроках исполнения контрактов и если в этот период не ожидается существенных скачков цен. Для продавцов эти цены выгодны в случае, когда тенденция цен на рынке направлена в сторону понижения.

2. Твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки. Как и в первом случае, цена фиксируется в контракте, однако при этом оговариваются условия ее корректировки (например: если цены на рынке в период исполнения контракта повысятся или понизятся более чем на 5 %).

3. Цена с последующей фиксацией – в контракте устанавливается принцип определения цен, а также используемые источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются. Эти цены применяются в случае, если в период исполнения контракта на рынке предполагается сильное повышение цен, которое трудно оценить заранее с приемлемой точностью. Этот способ определения контрактных цен удобен также для долгосрочных контрактов, которые предусматривают периодические поставки в течение ряда лет. В торговле цветными металлами, например, цены могут определяться на основе биржевых котировок по соответствующей дате поставки очередной партии товара.

4. Скользящая цена – цена, которая рассчитывается по принятой в контракте формуле, состоящей из двух частей. Первая часть формулы – это базовая цена, аналогичная по смыслу твердой фиксированной цене. Вторая, основная часть имеет структуру ресурсной модели, отражающей соотношение долей основных издержек на производство товара. Принципиально важно учесть в формуле именно те издержки, по которым в период исполнения контракта возможны сильные изменения.

Использование скользящих цен характерно для контрактов на поставку сложных и уникальных товаров, имеющих длительный цикл изготовления. Или при осуществлении подрядных строительных работ.

Формула скользящих цен обычно имеет следующий вид:

$$P_1 = P_0 (A \times a_1/a_0 + B \times b_1/b_0 + C),$$

где P_1 – расчетная цена товара; P_0 – базисная цена товара; A – доля затрат на материалы; B – доля затрат на оплату труда; C – неизменная часть цены ($A + B + C = 1$); a_0 – базисная цена материала; a_1 – цена материала за период скольжения (средняя цена за срок исполнения контракта); b_1 – ставка оплаты труда за период скольжения; b_0 – базисная ставка оплаты труда.

При использовании скользящих цен важно учесть следующие положения:

а) при рассмотрении структуры затрат (соотношение A , B , C) в интересах импортера увеличить, а экспортера – уменьшить постоянную часть. С при общей тенденции роста затрат группы A и B ;

б) выбор периода скольжения учитывает те временные интервалы, в которых исполнитель контракта несет основную часть соответствующих затрат. П р и м е р. При строительстве морского судна закупка материалов идет интенсивно до момента начала строительства. Поэтому начало периода скольжения цен на материалы может быть установлено раньше, чем для ставок оплаты труда;

в) для достижения меньшей скользящей цены импортер заинтересован в том, чтобы базисная цена товара (P_0) была ниже, а базисная цена материалов (a_0) и базисная ставка оплаты труда (b_0) – наоборот выше;

г) важен выбор периодических статистических справочников, которые принимаются как источник базисных цен и ставок оплаты труда. Приоритет имеют данные официальной статистики.

5. Смешанная цена – цена, в которой одна часть является твердой фиксированной, другая – скользящей ценой.

Использование всех видов цен требует организации систематической работы с количественными данными и сведениями о мировых ценах, с различными источниками ценовой информации.

2. Организация конъюнктурно-ценовой работы

В фирмах, которые постоянно занимаются экспортными и импортными операциями, функции определения цен выполняют специальные службы. Для этого службы разрабатывают и реализуют сложный комплекс конъюнктурно-ценовой работы, которая является составной частью внешнеторгового маркетинга. Работа ведется по ряду направлений:

1) информационное обеспечение расчетов цен, систематизация и хранение материалов по ценам, в том числе предложений инфофирм, расчетов и обоснований цен, конкурентных листов, обоснования цен, протоколов соглашений;

2) изучение динамики цен на аналогичные товары иностранного производства, сбор необходимых конкурентных материалов;

3) методическое обеспечение расчетов цен, подготовка методик и рекомендаций по расчету цен, анализ и обобщение опыта расчета цен в самой организации и в других фирмах;

4) контроль за правильностью выбора и использования исходных данных, проверка соответствия выполненных расчетов принятым методикам, действующим инструктивным и нормативным материалам, законам и международным соглашениям;

5) анализ состояния и прогнозирования перспектив развития конъюнктуры мировых товарных рынков, в том числе подготовка обзоров, информационных бюллетеней и т.д.;

6) изучение фирм конкурентов, действующих и потенциальных партнеров по внешнеторговым сделкам.

Объем указанной работы и соответственно численность специалистов зависят от масштаба товарной номенклатуры и объема операций. Для освоения каждой новой товарной позиции обычно требуются значительное время и средства, прежде чем достигаются хорошие знания рынка и механизм формирования цены.

Учитывая эти обстоятельства, многие отечественные фирмы предпочитают пользоваться услугами профессиональных внешнеторговых посредников. В этом случае отношения между ними строятся на основе договора комиссии на поставку товара для экспорта или покупки товара по импорту. Расчеты между фирмой и посредником при экспортных операциях обычно производятся после получения валютной выручки. Расчеты производятся на базе контрактных цен. Организация-посредник берет на себя ответственность за правильность определения контрактных цен в соответствии с уровнем цен на внешнем рынке.

Информационное обеспечение ценообразования является важным этапом расчета цен. Любые сведения о ценах, полученные из представительных источников, относятся к информационным продуктам повышенного спроса. Качество информационного обеспечения – решающее условие хороших результатов конъюнктурно-ценовой работы.

Из-за пробелов в информации, отсутствия новых данных, невозможности их прямого сопоставления и других недостатков информационного обеспечения приходится усложнять методику расчета цен введением дополнительных приемов, поправок и априорных оговорок.

В международной торговой практике существует правило, согласно которому первым объявляет цены экспортер, а встречные цены – импортер. Для достижения взаимоприемлемых цен используют два направления:

1. Путем доказательства соответствия предлагаемых цен уровню мировых цен.

Контрагенту предъявляется соответствующая конкурентная документация и поправки к цене за различные технико-экономические и коммерческие условия поставки. Если партнер не согласен с этими данными, он должен представить свои доказательства. Этот метод согласования цен является обязательным для внешнеторговых организаций многих стран.

2. Другое направление. Контрагент может не предъявлять подобную документацию, но для достижения компромисса согласиться на предоставление той или иной скидки с ранее предложенной им цены.

Этот процесс называется уторговыванием.

Ведение переговоров по заключению сделки, согласование цены являются наиболее ответственной частью ВЭД, и такая работа поручается наиболее квалифицированным специалистам.

Материалы и документы, содержащие сведения о ценах мировых товарных рынков, которые используются для информационного обеспечения расчетов внешнеторговых цен, относятся к одной из двух групп:

- 1) оперативная, ценовая информация;
- 2) продукция производителей информационных услуг.

Оперативная ценовая информация. Этот вид информации является результатом практической работы на внешнем рынке, она создается в ходе оперативной работы. Это документация, обмен которой сопровождается экспортные и импортные операции. Такая информация составляет основу для расчетов цен, служит особым информационным фондом, определяющим степень готовности к работе на внешнем рынке экспортеров и импортеров. Преимущество содержащейся в оперативной информации данных о ценах заключается в том, что они первичны, т.е. исходят из первых рук. В этом случае ценовая информация минуя посредников, максимально быстро доходит до пользователя.

Оперативная информация по ценам включает следующие виды материалов и документов:

1. Только что запрошенные и полученные ранее предложения инофирм на идентичные или близкие по технико-экономическим параметрам изделия, работы, услуги. Важно иметь в виду, что цена предложения содержит завышение, закладываемое в расчете на то, что в ходе переговоров импортер будет добиваться получения скидки. Определение размеров будущих скидок, закладываемых в предложение, является частью ценовой политики экспортера, которая учитывает конъюнктуру, особенности взаимоотношений с импортером, традиции рынка страны-импортера. Предложения имеют срок действия, в течение которого экспортер готов заключить контракт на основе указанных в нем цен.

2. Ценники и прейскуранты, получаемые от инофирм при закупке:

- оборудования;
- стройматериалов;
- изделий легкой и пищевой промышленности.

Данная ценовая информация – это также предложение, но относящееся к серийной стандартной продукции.

3. Ранее заключенные контракты с инофирмами на поставку аналогичных изделий, работ.

Контрактные цены на содержат завышения, характерного для цен предложений. Кроме цен своих контрактов, экспортеры и импортеры могут использовать цены контрактов специализированных отраслевых объединений.

4. Счета иностранных фирм и контракты, заключаемые ими между собой, и любая информация по их сделкам. При этом не рекомендуется использовать цены контрактов для совместных предприятий. Цены таких контрактов относятся к категории трансфертных цен – цен внутрикорпорационных сделок. Эти цены формируются под влиянием факторов мирового рынка с учетом обоюдного интереса партнеров.

5. Материалы по ценам с торгов. Законодательство большинства стран мира обязывает осуществлять закупки товаров и услуг для государственных нужд путем размещения заказов через торги.

Особенность цен торгов состоит в том, что в данном случае цена предложения, выигравшего конкурс, становится ценой контракта после его подписания. Поэтому цены предложения на торгах на содержат в себе завышения на предлагаемое уторговывание.

Коммерческий запрос. Коммерческий запрос – это оперативный документ, адресованный потенциальному поставщику, в котором в письменной форме сформулированы:

- требования к качеству;
- желаемый объем;
- коммерческие условия;
- сроки поставки искомого товара.

При сборе оперативной ценовой документации особое внимание обращают на определенные страны и фирмы, которым необходимо послать запросы. Большое внимание придается списку рассылки запросов. При его формировании учитываются:

- известность фирмы на рынке этого товара;
- предшествующий опыт с ними по выполнению коммерческих обязательств и по качеству товара.

Предпочтение отдается фирмам, имеющим максимальную долю поставок продукции для определенной отрасли. Желательно, чтобы это были высокоспециализированные фирмы.

Лучшим свидетельством опыта поставщика является перечень предыдущих продаж соответствующего оборудования.

Получение качественных и полных по содержанию предложений зависит от того, насколько конкретно и полно составлены запросы. В них должны быть изложены все требования к предложениям фирм таким образом, чтобы в результате получить следующие сведения (применительно к машинам и оборудованию):

- полные технико-экономические данные изделия;
- технические требования к исходному сырью;
- пробная схема технологического процесса объекта;
- спецификация оборудования, техническая характеристика, масса единицы изделия;
- позиционные цены или цены по основным его группам;
- стоимость ноу-хау;
- расходы по страхованию, упаковке, транспортировке;
- сроки гарантии работы оборудования и достижения проектных показателей и др.

Дата конкурентного материала для определения текущих цен должна быть как можно ближе к дате составления расчета цены. Практически для расчета цен на машины и оборудование должны использоваться конкурентные материалы не более чем трехгодичной давности. При закупке машин и оборудования следует как правило прорабатывать вопросы цен с непосредственным изготовителем. Привлечение фирм-посредников допускается по отдельному обоснованию, доказывающему необходимость дополнительных затрат на оплату посреднических услуг.

Продукция производителей информационных услуг. Материалы по ценам, входящие в группу продукции производителей информационных услуг, имеют качественный внешний уровень. В зарубежных странах заняты сбором исходной ценовой информации, ее аналитической обработкой, хранением и распространением на коммерческой основе.

В их числе:

- органы государственной статистики;
- консультационные и исследовательские фирмы;
- торговые издательства и торгово-промышленные палаты;
- ассоциации производителей и др.

Их усилиями разнородная информация приводится к сопоставимому виду, выстраивается во временные ряды показателей, и на основании этих данных определяются общие тенденции динамики цен на рынке.

В отличие от оперативной информации ценовая продукция указанных производителей доступна широкому кругу пользователей. В практике ценообразования широко применяются следующие виды периодических материалов по мировым ценам:

1. Продукция по ценам биржевых товаров, т.е. биржевые котировки.

К биржевым товарам относятся в основном сырье и полуфабрикаты.

Существует определенный регламент работы биржи и участия в ее работе. Цены на биржевые товары оперативно реагируют на все изменения на рынке данного товара. В то же время биржевые котировки на отражают такие условия, как условия поставки, платежа и т.д.

Биржи функционируют ежедневно, биржевые котировки устанавливаются с регулярностью работы товарной биржи. Например, на Лондонской бирже цветных металлов – 2 раза в день на утренней и вечерней сессиях. Известны мировые рынки зерна, сахара, кофе, хлопка и т.д.: Лондонская биржа металлов; Чикагская биржа зерновых; Нью-Йоркская биржа хлопка.

По правилам работы товарных бирж на них используются типовые контракты. При этом физический объем одной поставляемой партии, качество товара, коммерческие условия поставки не изменяются годами. Благодаря этому биржевые котировки обладают уникальным свойством – они сопоставимы между собой без предварительной обработки.

2. Цены аукционов. Цены, полученные в результате торгов. Это реальные цены, отражающие спрос и предложение в конкретном периоде. На аукционных торгах продаются (покупаются): пушнина, животные, предметы искусства и т.д.

3. Специальные публикации по справочным ценам. Данная информация чаще всего содержит цены, по которым предлагается приобрести товар. Цены фактических сделок могут отличаться от них как в большую, так и в меньшую сторону, в том числе за счет системы скидок или надбавок, которую используют экспортеры. Справочные цены применяются на рынках энергоносителей, продукции черной металлургии, химической продукции.

В последние годы растет число публикаций по справочным ценам на готовые изделия, особенно на серийно выпускаемые машины, оборудование, продукцию промышленного обеспечения.

По товарам широкого потребления такая информация может содержать не только оптовые, но и розничные цены.

4. Статистические публикации. Разработчиками этой ценовой информации являются международные организации, органы государственной статистики и авторитетные издательства.

Эти цены определяются делением стоимости экспорта или импорта на объем закупленной продукции. Они не показывают конкретную цену конкретного товара. Они ценны для понимания общей динамики внешней торговли, статистических расчетов, используются как ориентиры.

Во внешнеторговом ценообразовании предпочтение отдается использованию индексов экспортных и импортных цен. Однако, регулярная подготовка этих индексов по широкой товарной номенклатуре ведется лишь в нескольких высокоразвитых странах, поэтому вместо них используются индексы внутренних цен. Такое допущение оправдано тем, что индексы как относительные показатели используются для оценки тенденции изменения цен.

Электронные информационные услуги. Новые возможности в информационном обеспечении конъюнктурно-ценовой работы открылись благодаря созданию рынка электронных информационных услуг. Современные компьютерные и телекоммуникационные технологии дают доступ по всем указанным выше видам ценовой информации, которые накапливаются в автоматизированных базах данных (АБД).

Для облегчения поиска ценовой информации была создана Единая система внешнеэкономической информации при Министерстве, в том числе банк ценовой информации. Пользователи банка ценовой информации могут обращаться в него по каналам связи.

Другим важным источником информации о ценах является издание Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института (ВНИКИ), в первую очередь «БИКИ».

Для расчета цен необходима также информация о стоимости перевозки и страхования товаров, которую можно получить в специализированных фирмах. Так, ставки фрахта получают из транспортных организаций. Расходы по страхованию можно получить в страховой компании «Ингосстрах».

3. Методические рекомендации по расчетам внешнеторговых цен

Во внешнеэкономических фирмах существует строгий порядок составления и утверждения расчетов, который предписывает:

1) не допускать случаев ведения коммерческих переговоров по ценам и заключения контрактов до утверждения этого документа руководством фирмы по каждой конкретной сделке;

2) расчетная цена устанавливает предельно допустимый уровень цены, который может быть утвержден в контракте. Если в ходе коммерческих переговоров не удастся достичь соглашения по ценам в пределах расчетных значений, сделка может не состояться.

В расчет должны быть внесены по всем предложениям и прежним контрактам основные технические показатели, необходимые для характеристики оборудования, а также условия и сроки гарантий, платежи, расходы на транспортировку и упаковку, сроки поставки.

Цены указываются в валюте платежа будущего контракта либо переводятся в рубли по официальному курсу на дату составления расчета.

Расчетные поправки к ценам конкурента. При расчете цены должна быть проведена детальная оценка всех конструктивных, технологических и других показателей сравниваемого оборудования.

В случае расхождения в параметрах сравниваемых машин и оборудования последние приводятся к сопоставимому виду путем определения расчетных поправок, выраженных в процентах к стоимости оборудования. За базу сравнения в первую очередь принимается конкурентная цена, в которой отсутствуют существенные поправки по технико-экономическим показателям.

При расчете цены должно быть проанализировано, как правило, не менее 70 % стоимости продаваемого или закупаемого оборудования и не менее 50 % запасных частей.

На оставшуюся часть распространяется вывод, полученный по проанализированной продукции.

При расчете цены на оборудование, комплектующие материалы и запасные части учитывают влияние следующих поправок:

– приведение цены конкурента франко-завод к условиям поставки FOB или франко-границе страны происхождения товара;

– на изменение цен во времени с целью определения цены на год поставки;

– на объем поставки;

– на комплектацию;

– на тропическое исполнение;

– на условие платежа;

– на предоставление услуг специалистов;

– на уторговывание;

– на комиссионное вознаграждение, выплачиваемое агентским фирмам.

Выбор метода ценообразования. От правильности установления цен во многом зависят рентабельность предприятия, его конкурентоспособность, объем реализации и другие показатели.

В цене отражается вся система ценообразующих факторов (динамика затрат, инфляция, соотношение спроса и предложения).

Важнейшим вопросом методологии ценообразования является вопрос: что принять за основу цены. Результат зависит от того, кто решает эти вопросы: производитель или потребитель. Как достигается единство противоположных интересов. С позиции продавца наиболее простой и выгодный подход к определению цены – установка ее на уровне средних затрат. Плюс нормативная прибыль. Но потребителя не интересуют затраты производства. Для него важны полезность товара, его качество, степень удовлетворения потребностей. При этом и производитель, и покупатель ориентируются на рыночные цены конкурентов.

Самый простой способ установления цен – способ «турецкого базара», когда цены нащупываются с помощью уторговывания. Но такой метод может обернуться просчетом одной из сторон. Более эффективны научно обоснованные методы, применяемые на мировом рынке. Эти методы разнообразны в зависимости от спецификации товара. Наиболее сложным, но наиболее правильным следует признать метод определения цен на базе потребительских свойств товара, характерный для рынка машин и оборудования. Другое название – метод параметрического ценообразования. Другой наиболее применяемый метод определения цены, учитывающий экономические результаты использования объекта.

Параметрический метод ценообразования. Метод параметрического ценообразования основан на существовании устойчивой зависимости между технико-экономическими параметрами и ценами машин. Увеличение первых влечет за собой рост, а в редких случаях – снижение вторых. Однако указанная зависимость не строго пропорциональна, обычно технико-экономические показатели изменяются быстрее, чем цены. Поэтому при расчете цен в формулу введен степенной коэффициент, который как бы тормозит темп изменения параметров до темпа изменения цены. Данный степенной коэффициент назван коэффициентом торможения:

$$C_1 / C_0 = (P_1 / P_0)^n \quad \text{или} \quad C_1 = C_0 (P_1 / P_0)^n,$$

где C_0 , P_0 – цена и технический параметр оборудования по конкурентному материалу; C_1 , P_1 – цена и технический параметр оборудования, принятого в расчете; n – показатель степени, как правило $0,5 < n < 0,8$.

Коэффициент торможения может быть определен с использованием ценовой информации, в которой имеются цены на две отличные по параметрам машины. Важно при этом, чтобы все остальные условия, влияющие на цену, были равными.

Обоснование коэффициента торможения можно произвести:

1) при конструировании продукции, расчете цены на всех стадиях проектирования;

2) с использованием ценовой информации, в которой сопоставляются цены на два изделия, отличающихся параметрами, путем установления корреляционной связи.

Расчет коэффициента торможения требует процедуры логарифмирования.

В условиях оперативной деятельности отделов цен такие расчеты не производятся.

Более простая формула дает менее точные данные, но такая неточность допустима.

$$C_1 = C_0 \times P_1 / P_0 \times A,$$

где A – приближенный показатель удельного веса данного параметра в цене изделия (его весомость).

Для расчета выбирают технико-экономические параметры, которые должны отражать основные характеристики оборудования и, что особо важно, быть независимыми друг от друга. В технических системах большинство параметров тесно связаны друг с другом.

Обычно в расчет включают не более 3 – 5 технико-экономических параметров. Иногда достаточно одного наиболее весомого параметра. Если оборудование состоит из непостоянных частей, то поправки вводятся по каждой части и затем учитывается доля в цене.

Определение цены по экономическим результатам использования. Метод определения цены в зависимости от экономических результатов использования применяется для того, чтобы либо компенсировать покупателю излишне высокие расходы по эксплуатации продаваемого изделия путем снижения цены, либо наоборот – за счет высокой цены получить с него доплату за экономию на этих расходах, которая обеспечивается благодаря улучшенным эксплуатационным характеристикам.

В основе метода лежит понятие «цена потребления», представляющая собой сумму продажной цены и всех расходов, которые приходится нести покупателю для обеспечения надлежащей работы оборудования в течение срока эксплуатации. Чем выше срок эксплуатации, тем актуальнее использование данного метода. На рынках продукции, применение которой связано с большими расходами, покупатель ориентируется на конкурентоспособный уровень цен потребления. Поставщики могут рассчитывать на увеличение цены только в размере экономии эксплуатационных расходов, достигаемой за счет повышения технико-экономических параметров.

Расчет и утверждение цен обычно выполняются в одном из трех вариантов:

1. Обоснование экспортной или импортной цены по данным «прямых» конкурентных материалов, т.е. сведений об условиях торговли аналогичными товарами на подобных коммерческих условиях.

2. Путем составления конкурентного листа. В конкурентном листе приводится расчет цены в табличной форме, с внесением нескольких поправок на сопоставление технических характеристик и коммерческих условий по двум и более конкурентным материалам. Расчет поправок должен быть приложен к конкурентному листу.

3. Выполнение системы расчетов, обосновывающих размер цены.

Л е к ц и я 10

ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

1. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров.
2. Содержание основных разделов контракта.

1. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров

Современный этап развития внешнеэкономической деятельности предприятий характеризуется существенными изменениями методов и форм установления договорных связей с иностранными партнерами. Применение правовых норм в области международных экономических отношений имеет ряд особенностей. Участник внешнеэкономических отношений должен владеть правовыми знаниями особенностей договора международной купли-продажи товаров, о действующем во внешней торговле правовом режиме.

Применительно к договорным отношениям российских предпринимателей с партнерами иностранных государств используются различные термины: «делка», «договор», «контракт», «соглашение», «протокол». Понятие «делка» шире понятия «договор/контракт».

Термины «контракт», «договор», «соглашение», «протокол» могут рассматриваться как синонимы слова «договор». Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ГК РФ). Определяющим признаком внешнеторговой сделки является заключение ее с иностранным юридическим или физическим лицом.

Наиболее распространенным видом внешнеэкономической сделки является договор купли-продажи. В то же время все большее значение приобретают контракты по созданию технических комплексов, проведению НИРиОКР, лицензионные договоры и др.

Обязательным условием договора международной купли-продажи товаров является местонахождение сторон контракта в разных государствах (согласно Венской конвенции ООН). Поэтому договор, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности, не может быть признан международным. Однако договор, заключенный фирмами одного государства, расположенными в различных странах, будет признан международным.

Договор международной купли-продажи товаров имеет следующие основные признаки:

- 1) расположение предприятий сторон на территории различных государств;
- 2) перемещение товара через государственную границу при исполнении договора.

Факультативными признаками договора международной купли-продажи товаров являются:

- различная государственная принадлежность партнеров (сторон договора);
- использование иностранной валюты в качестве платежа за договор.

Практически во всех сферах приняты законодательные акты, содержащие нормы, регулирующие отношения по международной купле-продаже... В России приняты федеральные законы, регулирующие отношения внешней торговли:

1) Федеральный закон от 21.11.2003 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;

2) Федеральный закон от 14.04.1998 «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами»;

3) Таможенный кодекс РФ и др.

В соответствии с законодательством РФ сделка должна подписываться двумя лицами, которым право подписи принадлежит по должности. Для векселей и других денежных обязательств предусмотрена подпись главного бухгалтера.

Другим требованием является оформление сделки в письменной форме путем подписания единого документа каждой стороной. Из документов должно следовать, что достигнута договоренность по всем условиям сделки.

Внешнеэкономическая сделка, не оформленная письменно, признается российским законодательством недействительной.

Успех на внешнем рынке во многом зависит от умения правильно оформить контракт. Контракт рассматривается не только как предмет нормативной регламентации, но и как регулятор прав и обязанностей сторон.

Предпочтительно иметь свой проект контракта, т.е. не отдавать инициативу партнеру.

Условия, составляющие содержание контракта, подразделяются на существенные, обычные, случайные.

Существенными являются те пункты договора, которые признаны такими по закону, и те пункты, относительно которых должно быть достигнуто соглашение. В соответствии с ГК РФ существенными являются: предмет контракта (точное наименование товара и его количество) и цена. Отсутствие хотя бы одного условия приводит к тому, что договор считается незаключенным.

Обычные – это условия, отсутствие которых в договоре восполняется условиями обычных норм.

Случайные – это условия, которые не влияют на заключение договора и отсутствие которых не восполняется.

Договор купли-продажи характерен тем, что по его условиям продавец обязуется продать покупателю товар, а покупатель обязуется принять и оплатить стоимость товара.

Переход права собственности на товар – отличительный признак договора от других: арендного; страхования; лицензионного и др.

В практике международной торговли широко применяются типовые формы контрактов, которые разрабатываются крупными экспортерами и импортерами, а также их ассоциациями.

Типовые контракты значительно упрощают заключение сделок. В практике международной торговли применяются более трех десятков разработанных под руководством Европейской экономической комиссии ООН общих условий и типовых контрактов для различных видов торговых сделок (для экспорта машинного оборудования, для купли-продажи потребительских товаров длительного пользования и др.).

2. Содержание основных разделов контракта

Все условия группируются в отдельные разделы контракта и располагаются в определенной последовательности.

Преамбула. Текст контракта начинается с вводной части или преамбулы, которая имеет обычно следующее содержание:

- наименование и номер контракта;
- место и дата заключения контракта;
- полное юридическое наименование сторон с указанием, кто является продавцом и покупателем.

Фирменное наименование и код должны соответствовать регистрации в торговом реестре своей страны.

Если заключается договор, где от одной стороны выступают две и более фирм, то оговаривается их отношение друг к другу: действуют совместно, одна из них головная и т.д.

Предмет контракта. В этом разделе в краткой форме определяется вид внешнеэкономической сделки, базисные условия поставки и товар. П р и м е р : продавец продал, а покупатель купил на условиях FOB Мурманский порт один токарный станок типа...

Когда предметом сделки будет товар со сложными техническими характеристиками, то контракт содержит разделы: технические условия, техническая спецификация (производительность, мощность, расход топлива и др.). В этом случае в разделе «предмет контракта» дается только краткое определение товара и ссылка на специальные разделы.

В этом же разделе определяется количество товара в единицах измерения, принятых для данного товара. В контракте должна быть указана единица измерения, применяемая сторонами, так как в одном и том же наименовании (мешок, бочка, и т.д.) может быть различное количество. П р и м е р : в Бразилии мешок кофе весит 60 кг, на Кубе – 90 кг, в Гаити – 84 кг.

Единица измерения тонна в мировой коммерческой практике применяется: метрическая тонна – 1000 кг; американская (короткая) тонна – 907 кг; английская (длинная) тонна – 1016 кг.

Таким образом, количество товара в контракте выражается мерами веса, объема, площади и в штуках.

Выбор единицы измерения зависит от товара и от сложившейся практики торговли. Так, в торговле нефтепродуктами применяются как меры веса, так и объема (баррель). В торговле хлопком основной единицей измерения является вес, но размер товарных поставок выражается количеством «кип» определенного веса.

Часто в контракте указывается вес брутто и нетто.

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

В разделе «предмет контракта» содержатся базисные условия поставки. Ссылка в контракте на один из терминов «Инкотермс» ясно и точно определяет взаимную ответственность покупателя и продавца.

Цена товара. Цена товара – один из существенных элементов контракта купли-продажи. Каждая внешняя сделка обязательно должна содержать условия о цене или указание способа определения цены этого товара.

При установлении цены товара в контракте определяются: единица измерения цены; базис цены; валюта цены; способ фиксации цены; уровень цены.

Цена может быть установлена за определенную количественную единицу товара (объем, площадь, вес и т.д.) или за весовую единицу в зависимости от колебания веса, содержания примеси и т.д. Если в основу цены принимается весовая единица, необходимо определить характер веса (брутто, нетто) и оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки.

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Базис цены обычно определяется по термину с указанием названия пункта сдачи товара.

Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, импортера или в валюте третьей страны. При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи по этим товарам. П р и м е р : в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цену в фунтах стерлингов, на нефтепродукты, пушнину – в американских долларах.

Экспортер обычно стремится зафиксировать цену в устойчивой валюте, а импортер наоборот – установить цену в валюте, подверженной обесцениванию.

Цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения.

Цена с последующей фиксацией. В контракте в этом случае оговариваются условия фиксации и принципы определения уровня цены.

Биржевая цена, или биржевая котировка, – цена товара, являющегося объектом биржевой торговли. Эти цены всегда отражают реальный уровень цен при заключении конкретных сделок, поскольку каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Как правило, биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевых торгов (сессий), котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары с немедленной поставкой (spot) и срочной поставкой (forward). Котировки достаточно объективно отражают мировой уровень цен на биржевые товары, а их официальные публикации служат основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле. Сведения о ценах на аукционах важны, потому что происходит поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса покупателей, и цены, следовательно, носят вполне реальный характер.

Роль международных аукционов могут выполнять крупные акционерные компании, монополисты по какому-то виду товара. Обычно они скупают товары у товаропроизводителей, затем перепродают их оптовым посредникам и получают от разницы цен прибыль. Торг на таких аукционах происходит открыто с участием самих покупателей. Цены аукционов близки к котировкам бирж, поскольку, как правило, отражают реальные сделки.

В мировой торговле широко применяется система скидок. Обычно применяются несколько десятков видов скидок, но наиболее распространены следующие.

Бонусные скидки (скидки за оборот) обычно представляются крупным оптовым покупателям, причем не за каждую отдельную партию, а за ранее согласованный годовой объем оборота. Такие скидки, как правило, составляют 7–8 % стоимости оборота.

Сезонные скидки имеют сезонный характер и применяются главным образом при торговле товарами массового спроса (обувь, одежда и т.д.). При наступлении сезона на рынок поступают новые более модные товары, при этом на товары, выходящие из моды, вводят скидки с цены.

Дилерские скидки представляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. За счет таких скидок дилеры должны покрывать свои расходы на продажу, сервис и получать прибыль. Предприятие-изготовитель может самостоятельно устанавливать розничную цену, заранее закладывая в нее размеры скидок для оптовых и розничных покупателей. Величина дилерской скидки достигает ... и зависит от вида товара и объема посреднических услуг.

Скидки «сконто» применяются, если платежи по контракту осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и притом оплачиваются наличными. Скидка составляет 3 – 5 %.

Закрытые скидки используются в замкнутом экономическом пространстве, при поставках внутри фирмы.

Специальные скидки носят конфиденциальный характер, представляют собой коммерческую тайну и предоставляются партнеру, с которым фирма имеет особые доверительные или длительные отношения. Размер таких скидок не фиксируется.

Скидка с цены при увеличении объема заказа. Размер скидок может меняться в зависимости от величины и серийности заказа. Скидки за количество составляют обычно 10 – 15 % стоимости сделки, величина скидки невелика при поставке товара массового спроса и значительно больше при производстве товаров малыми сериями или по индивидуальным заказам.

Существуют и другие виды скидок: за поставку к определенному сроку, за улучшенное качество, за серийность товара, за пробные партии и т.д.

Условия платежа. Раздел контракта, содержащий согласованные сторонами условия платежей, определяет способ и порядок расчетов между ними, а также гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств. При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа;
- срок платежа;
- способ платежа и форма расчетов;
- оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

Валюта платежа, т.е. валюта, в которой производится платеж.

При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара. Такой валютой может быть валюта страны-экспортера, импортера или третьей страны. Валюта платежей может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа.

Срок платежа. Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение.

Способ платежа определяет, когда должна осуществляться оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: предоплата наличными; наличный платеж; платеж с авансом; платеж в кредит.

Срок и дата поставки. Под сроком поставки понимается момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или, по его поручению, лицу, действующему от его имени. Датой поставки будет при этом дата фактической передачи товара в распоряжение покупателя.

Оговоренное количество товара поставляется единовременно либо по частям. При единовременной поставке устанавливается один срок поставки, если же по частям – указываются промежуточные сроки поставки. Сроки поставки товара могут быть установлены одним из следующих способов:

- 1) определение календарного дня поставки;
- 2) указание на событие, которое неизбежно должно наступить;
- 3) определение периода, в течение которого должна быть произведена поставка;
- 4) применение принятых в торговле терминов, таких, как «немедленная поставка», «быстрая поставка» и т.д.

Для правильного применения сроков, установленных в контракте, следует знать порядок их исчисления. Согласно гражданскому кодексу РФ, течение срока начинается на следующий день после заключения контракта. Вопросы исчисления сроков поставки очень важны, так как примерно 70 % общего числа дел в арбитраже приходится на споры по срокам.

Качество товара. Одной из обязанностей продавца по контракту является передача покупателю товара, отвечающего требованиям качества.

Качество – совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Свойства товара можно описать в самом договоре или в приложении к нему. Возможен вариант, когда указывается, что качество товара должно соответствовать образцу или требованиям научно-технической документации.

Отсутствие в контракте четкого определения качества может стать причиной трудноразрешимых споров.

При купле-продаже по образцу в контракте принято вносить указания относительно количества отобранных образцов и порядок сличения товара с образцом. Зерновые товары: пшеница, рожь и тому подобное продаются обычно по натуральному весу, который отражает физические свойства зерна: форму, величину зерна, его удельный вес и другие качественные характеристики.

Важное значение имеет методика определения качества. Товар при перемещении меняет качество, поэтому важно оговорить момент установления качества.

Тара, упаковка и маркировка. Условия о таре, упаковке и маркировке не могут быть второстепенными, так как несоблюдение требований может привести к повреждению и гибели товара.

Если товар требует тары и упаковки, в контракт вносится условие, содержащее указание по этим вопросам.

Упаковка зависит от особенностей товара. Различают внешнюю упаковку, т.е. тару, и внутреннюю упаковку, не отделенную от товара.

Характер тары также зависит от дальности перевозки, от климатических условий, от торговых обычаев рынка сбыта, от количества перегрузок и т.д.

При наличии установленных стандартов или ТУ на упаковку ее качество может определяться ссылкой на ТУ или стандарт.

Требования к упаковке зависят от базисных условий поставки. При условиях FOB, CIF, FAS экспортер обязан поставить товар в морской упаковке.

Специальные требования к упаковке выдвигаются импортерами. Причинами таких требований являются:

1) импортеру необходима специальная расфасовка товара для сбыта его без дополнительной переупаковки;

2) импортер предъявляет особые требования к весу и габариту грузовых мест, применительно к имеющимся у него подъемных и транспортных средств;

3) импортер вынужден длительный срок хранить груз на открытой площадке, и необходима гидроизоляция и т.д.

В контракте может быть предусмотрено условие об отгрузке товара в таре, предоставленной покупателем, либо обязанность покупателя возратить тару продавцу.

Маркировка груза является важным элементом технологии внешнеторговых операций. Она выполняет несколько функций:

- 1) представляет товаросопроводительную информацию, содержащую реквизиты, определяющие импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места, число мест в партии или трансе;
- 2) является указанием транспортно-экспедиционным фирмам по обращению с грузом;
- 3) может использоваться для предупреждения об опасности.

Маркировка товара должна быть подробно оговорена в контракте. В надлежащей маркировке заинтересован не только покупатель, но и перевозчик.

Страхование. Этот раздел контракта включает основные условия страхования: что страхуется; от каких рисков; кто страхует; в чью пользу страхует.

При сделке купли-продажи страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Ссылки в контракте на базисные условия определяют страхователей, которые обязаны заключить договоры страхования.

Если контрактом не оговорены риски, от которых груз должен быть застрахован, внешнее страхование осуществляется экспортером на условиях «с ответственностью за все риски», которые не включают утраты или повреждение товаров вследствие умышленных действий или грубой неосторожности самих страхователей, от повреждения из-за внутренних свойств товаров (гниение, самовозгорание и т.д.)

Договор со страховой компанией заключается, обычно, в пользу импортера или конкретного получателя товара.

Условиями контракта уточняется, кто, продавец или покупатель, будет нести расходы по страхованию. Фактически речь идет о том, кто будет оплачивать страхование, а расходы всегда несет покупатель, а они учитываются в цене товара.

Штрафные санкции. Для обеспечения исполнения договора и повышения ответственности сторон за выполнение условий контракта в них обычно предусматриваются финансовые санкции. Санкция – это добровольное взаимное согласие сторон выплачивать определенные суммы в случае нарушения контрактных обязательств.

Во внешнеторговой практике в контрактах купли-продажи штрафные санкции устанавливаются в основном в виде неустойки за неисполнение тех или иных обязательств. Чаще всего за нарушение: сроков поставки товаров, качества и технического уровня товаров, не соответствующих условиям контракта; за несвоевременность направления технической документации; за несвоевременность выполнения обязательств по платежам и др.

Наряду с термином «неустойка» в нормативных актах употребляются два других термина: «штраф» и «пени». Штраф и пени – это разновидности неустойки. Термин «штраф» обычно употребляется в том случае, когда речь идет о неустойке в виде процента или в твердой сумме, взыскиваемой однократно. Термин «пени» принят в отношении неустойки, которая исчисляется в виде процента к сумме неисполненного обязательства и взыскивается за каждый день нарушения контракта или в течение определенного времени.

Если неустойка (пени) начисляется за каждый день нарушения контракта, то она обычно ограничивается определенным максимумом.

Общим правилом отношений является принцип: штрафные санкции по своим размерам и порядку начисления должны способствовать исполнению обязательств, а не носить разорительный характер. Несложным является и порядок взыскания неустойки. Достаточно подтвердить факт наличия контракта и его нарушение. В случае нарушения контракта неустойка взыскивается независимо от того, понес ли пострадавший убытки от неисполнения обязательств. Методика расчета убытков оговаривается контрактом. В контракте могут устанавливаться предельные размеры убытков, при превышении которых покупатель приобретает право расторгнуть контракт и получить компенсацию.

Обстоятельства неопределенной силы (форс-мажор). Не всякое неисполнение контрактных обязательств влечет за собой гражданскую ответственность сторон, допустивших неисполнение. Обычно ответственность наступает при наличии вины. Если же обязательства не выполнены по причинам, которые невозможно предотвратить, то сторона освобождается от ответственности. Однако, при этом требуются доказательства, что она не виновна.

Для избежания неопределенности при заключении контракта в него вносятся условия, в которых дается определение характера обстоятельств, признаваемых сторонами как невозможных к исполнению. Дается перечень такого рода обстоятельств. В этом же разделе контракта предусмотрены юридические последствия невозможности исполнения. Такие условия принято называть «форс-мажорной» оговоркой, т.е. оговоркой о наступлении обстоятельств непреодолимой силы. К ним относятся пожары, землетрясения, наводнения, эпидемии и т.д.

К общим принципам определения обстоятельств непреодолимой силы относят:

- 1) объективный и абсолютный характер обстоятельств. Они должны касаться не только данного субъекта – должника, а распространяться на всех. И невозможность исполнения должна быть абсолютной, а не затруднительной для должника;
- 2) юридический форс-мажор – решение высших государственных органов, запрет импорта или экспорта, валютные ограничения и др.

Не признаются форс-мажорными обстоятельства обычного коммерческого риска: банкротство предприятия, изменение цен и др.

Обстоятельства непреодолимой силы можно отразить в контракте перечислением конкретных явлений и событий. Различают две категории обстоятельств непреодолимой силы по времени их действий:

- 1) длительные (запрещение экспорта, импорта, война, валютные ограничения);
- 2) кратковременные (пожары, наводнения, замерзание моря, закрытие морских проливов).

В интересах обеих сторон заранее оговорить в контракте, какие обстоятельства относят стороны к форс-мажорным.

В международной торговле широко применяется формула форс-мажорной оговорке, предусматривающая две стадии в последствиях наступления форс-мажора. На первой стадии. На определенный период продлевается срок исполнения кон-

тракта. Если по истечению этого периода события продолжают действовать, каждая из сторон имеет право на расторжение контракта.

Сторона, у которой создалась ситуация непреодолимой силы, должна немедленно в письменном виде уведомить другую сторону как о наступлении, так и о прекращении действий этих обстоятельств. Если не последовало уведомления об этих обстоятельствах, сторона обязана возместить убытки.

Сторона, для которой наступили такие обстоятельства, должна представить в оговоренный срок свидетельство торговой палаты, подтверждающее наличие форс-мажора.

В разделе контракта обычно оговаривается, что если исполнение контракта из-за форс-мажорных обстоятельств становится экономически бессмысленным, то контракт может быть аннулирован без взаимных претензий.

Таким образом, форс-мажорная оговорка должна включать следующие элементы:

- условия об освобождении стороны, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, от ответственности за его неисполнение;
- определение характера форс-мажорных обстоятельств;
- перечень обстоятельств, рассматриваемых сторонами в качестве создающих невозможность исполнения обязательства;
- указание на то, что соответствующие обстоятельства должны быть чрезвычайными, непредвиденными при данных условиях, что они не зависят от воли сторон и относятся к явлениям, причинно не связанным с их деятельностью, что их отличает непредвиденность;
- обязанность уведомления в определенный срок о наступлении, предполагаемой длительности, прекращения обстоятельств, признаваемых форс-мажорными;
- форма такого уведомления;
- определение формы документа, подтверждающего наличие факта невозможности исполнения, его действия во времени и каким органом он должен быть утвержден, удостоверен;
- название нейтральной организации, которая должна подтвердить факты, содержащиеся в уведомлении о невозможности выполнения обязательств;
- договоренность о последствиях неуведомления или своевременного уведомления о форс-мажоре;
- соглашение сторон о сроке действия форс-мажорного обстоятельства, в течение которого контракт приостанавливается, а сроки исполнения отодвигаются;
- права и обязанности сторон после истечения срока действия форс-мажорного обстоятельства;
- порядок расчета между сторонами в случае прекращения договора вследствие невозможности исполнения;
- ответственность сторон за невыполнения этих обязанностей.

Арбитражные и судебные разбирательства споров. При исполнении контрактов между контрагентами нередко возникают споры из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контракта или их отсутствия. Большинство разногласий решаются путем переговоров сторон. Если разногласия не устранены, то они передаются на рассмотрение в арбитраж.

В договоре должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами. Российское законодательство признает соглашение сторон об арбитраже, включенное в условия контракта. Российская организация по соглашению об арбитраже со своим иностранным партнером может передать спор на разрешение постоянно действующих в РФ арбитражных судов, так и на рассмотрение любого третейского суда. Закон не содержит ограничений в отношении места такого арбитража.

Арбитражная оговорка – это соглашение по поводу возникшего спора или относительно споров, которые могут возникнуть в будущем. Арбитражная оговорка должна содержать несколько компонентов: определение круга споров, подлежащих рассмотрению в Арбитражном суде, указание на то, какой именно суд компетентен рассматривать спор.

Арбитражный суд в РФ – это государственный орган, осуществляющий судебную власть при разрешении возникающих в процессе хозяйственной деятельности споров, вытекающих из гражданских правоотношений.

Третейский (арбитражный) суд – суд, избираемый самими сторонами для решения спора между ними. Третейские суды могут быть двух видов: постоянно действующие и для разрешения конкретного спора (*ad hoc* – для этого). Постоянно действующие третейские суды могут создаваться при торговых палатах, биржах, торговых ассоциациях.

В разделе контракта стороны могут устанавливать, в каком арбитраже будет рассмотрен спор. При этом стороны могут передавать спор на рассмотрение арбитражей в своей или в третьих странах.

Арбитражная оговорка обычно устанавливает, в соответствии с какими правилами (регламентом) будут вестись разбирательства.

Арбитры руководствуются: условиями контракта, международными торговыми обычаями, нормами права страны, указанной в договоре, нормами международного права.

Стоимость услуг арбитров, технических экспертов очень высока. Поэтому в контракте необходимо оговорить, какая сторона и в каком размере должна возмещать арбитражные расходы. Обычно оплату несет проигравшая сторона. В «арбитражной оговорке» указывается, что решение арбитража является окончательным, обязательным для исполнения обеими сторонами и не может быть обжаловано судом.

Вступление контракта в силу. Контракт вступает в силу в момент его подписания уполномоченными на то лицами. Датой вступления контракта в силу считается дата, указанная в правом верхнем углу первой страницы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика внешних связей России : учебник / под ред. А.С. Булатова. – М. : БЕК, 1995. – 695 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровского. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 840 с.
3. Международные экономические отношения : учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина. – М. : ЮНИТИ, 2006. – 577 с.
4. Международные экономические отношения : учебник / под ред. И.П. Фаминского. – М., 1989. – 410 с.
5. Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности / В.В. Покровская. – М. : Юрист, 2000. – 456 с.
6. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. – М., 2006. – 447 с.
7. Таможенное право : учебник / под ред. Б.Н. Габричидзе. – М. : БЕК, 1995. – 466 с.
8. Шалашов, В.П. Валютные расчеты в Российской Федерации / В.П. Шалашов. – М., 1999. – 367 с.
9. Корепанова, Н.А. Практика внешнеэкономической деятельности / Н.А. Корепанова. – М., 1993. – 122 с.
10. Попов, С.И. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга / С.И. Попов. – М., 1997. – 170 с.
11. Михайлов, Д.М. Внешнеторговый контракт / Д.М. Михайлов. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 180 с.

Нормативные акты

12. Таможенный кодекс РФ. – М. : Омега-Л, 2003.
13. О таможенном тарифе : закон РФ от 21.05.1993.
14. Инкотермс-2000. – М. : Омега-Л, 2006.
15. О валютном регулировании и валютном контроле : закон РФ от 3.10.1992.
16. Об основах государственного регулирования ВТД : закон РФ от 21.11.2003.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Лекция 1 ПРЕДМЕТ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА	3
Лекция 2 МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА (МРТ). ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ (ФМЭО)	5
Лекция 3 РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	7
Лекция 4 НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД	12
Лекция 5 ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД	16
Лекция 6 ТОВАРНАЯ НОМЕНКЛАТУРА ВЭД	39
Лекция 7 БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ	43
Лекция 8 ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ	46
Лекция 9 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ	56
Лекция 10 ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ	67
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	80