

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Баламирзоев Назим Лиодинович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 11.09.2025 11:33:00  
Уникальный программный ключ:  
5cf0d6f89e80f49a334f6a4ba58e91f3326b9926

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ И**  
**УПРАВЛЕНИИ**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

**ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ**  
**ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ**  
**38.04.01-ЭКОНОМИКА,**  
**ПРОГРАММА «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА»**

Махачкала – 2024

**ББК 65. 298 (2Рос)я73**

Эсетова А.М. Учебное пособие по дисциплине по дисциплине «Внешнеторговый контракт» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01-Экономика, программа «Международная экономика», Махачкала, ФГБОУ ВО «ДГТУ», 2024г.- 121с.

**Рецензенты:**

Казиева Ж.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, ДГТУ, г. Махачкала  
Деневизюк Д.А., к.э.н., ведущий научный сотрудник, ФГБУН «Институт социально-экономических исследований», ДФИЦ Российской академии наук, г. Махачкала

**Автор:**

Эсетова А.М., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории

Учебное пособие составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, ОПОП по направлению подготовки 38.04.01- Экономика, программа «Международная экономика и рабочей программой по дисциплине «Внешнеторговый контракт».

Содержание учебного пособия апробировано в учебном процессе Дагестанского государственного технического университета.

Рекомендуется для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

**ББК 65. 298 (2Рос)я73**

Печатается согласно постановления Ученого совета ФГБОУ ВО «Дагестанского государственного технического университета»

## **ВВЕДЕНИЕ**

Внешнеторговый контракт является основой для составления обеспечивающих поставку договоров (перевозки, хранения, страхования); для контролирующих органов (таможни, налоговой инспекции и органов валютного контроля) подтверждает намерение осуществить внешнеэкономическую сделку; подтверждает соответствие внешнеэкономической операции нормам международного и национального законодательства.

Исходя из этого, теоретическое обучение по дисциплине «Внешнеторговый контракт» имеет большое значение, поскольку приобщает студентов к последовательному познанию особенностей организации, методов и форм управления данной сферой экономических отношений, а также тенденций и направлений формирования мирового спроса и предложения на отечественные товары.

Структура учебного пособия имеет системно-последовательный характер, отражает главные аспекты и концептуальные основы заключения и реализации внешнеторгового контракта.

Учебное пособие по дисциплине предназначено для теоретического обучения магистров экономики в целях формирования их практических навыков, способствующих успешному решению насущных проблем организации и управления товаропотоками на мировом рынке.

Учебное пособие предназначено для теоретического обучения магистров экономики в целях формирования их практических навыков, способствующих успешному решению насущных проблем организации и управления внешнеэкономической деятельностью субъектов хозяйствования.

# ГЛАВА 1. МЕТОДЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

## 1.1. Методы выхода на внешний рынок

В современных условиях каждая Российская компания вправе самостоятельно решать о выборе способа выхода на внешний рынок.

Хозяйствующий субъект РФ может приступить к заключению внешнеторговой сделки и проведению внешнеторговых операций только после принятия принципиального решения о целесообразности выхода на внешний рынок. Этому должна предшествовать глубокая, аналитическая проработка комплекса вопросов, а именно, должен быть проведён анализ причин и мотивов выхода на внешний рынок, изучение предпринимательской среды и условий работы на зарубежном рынке; изучение системы государственного регулирования ВЭД в РФ, изучение патентных образцов товаров, реализуемых на мировом рынке, подбор высококвалифицированных кадров в области ВЭД, разработка долгосрочных или среднесрочных стратегий проникновения на зарубежный рынок, составление бизнес-плана намечаемых внешних проектов.

В ВЭД различают: прямой и косвенный выход на внешний рынок.

Прямой - предполагает осуществление внешнеторговых сделок непосредственно с иностранным контрагентом. Косвенный - предполагает использование торгово-посреднических услуг третьих лиц.

Принципиальное решение отечественного хозяйствующего субъекта о прямом выходе на внешний рынок должно базироваться на тщательной оценке своих реальных возможностей в этой области.

Прямой выход на рынок предпочтителен, когда Российский участник ВЭД подготовлен к самостоятельной квалифицированной работе на внешнем рынке, умеет вести деловые отношения с зарубежными партнёрами и эффективно осуществлять внешнеторговые сделки и операции.

Однако, как показывает практика, такие требования в настоящее время не под силу многим участникам ВЭД.

В этом случае они прибегают к помощи посредников, которые наряду с традиционными видами услуг – поиск контрагентов, содействие в совершении сделок и операций, проводят маркетинговые исследования, операции по продвижению товара на внешний рынок, осуществляют пред- и - послепродажное обслуживание товара, документооборот, техническое обслуживание, кредитование, финансирование и погашение долгов.

Таким образом, современные посредники оказывают целый комплекс услуг, что намного эффективнее прямого выхода на внешний рынок.

Деятельность посредников на территории РФ регулируется специальным договором «Основные условия регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций».

В зависимости от объема прав и обязанностей, которые российская сторона уступает иностранному посреднику применяются различные виды торгово-посреднических соглашений. В основе их различий лежат два признака:

- 1) от чьего имени выступает посредник;
- 2) за чей счет действует посредник.

Посредник может действовать либо от своего имени, и в этом случае он является собственником товара, несет полную материальную ответственность за свои действия и проводимые операции, либо посредник действует от имени обслуживаемого им клиента-продавца, покупателя или принципала.

Принципал это коммерсант, который несет ответственность за действия посредника по сбыту товара на рынке, в обязанности которого входит предвидение возможных юридических последствий совершаемых посредником операций. Если посредник действует за свой счет, то на него относятся все расходы и доходы, возникающие в результате операций, если посредник действует за чужой счет, то возникающие расходы посредник предъявляет для оплаты своему клиенту.

## **1. 2.Агентские соглашения**

В отечественной практике значительная часть торгово-посреднических соглашений приходится на агентские. Характерной особенностью агентских соглашений является передача основным коммерсантом-принципалом другой стороне-агенту прав на продажу товаров или оказание услуг.

Содержание агентских соглашений и их условия могут существенно различаться. В зависимости от этого различают:

- простые;
- монопольные соглашения с исключительным правом продажи;
- соглашения с преимущественным правом продажи (правом первой руки).

**Простое агентское соглашение** не ограничивает возможности принципала предлагать товар другим агентам на той же территории. Принципал стремится включить в соглашение как можно больший объем обязанностей агента. Например:

- регулярно предоставлять отчет о своей деятельности по реализации товара, о количестве, цене, стоимости товара с приложением копии счетов;
- предоставлять информацию о конъюнктуре рынка, о прогнозе его развития;
- организацию рекламы товара, содействие в организации выставок товара;
- организацию технического обслуживания товара и обеспечение защиты коммерческих интересов принципала.

В свою очередь принципал выполняет перед агентом свои обязанности:

- своевременно поставлять товар в распоряжение агента;
- снабжать его образцами товара технической документацией на языке агента;
- предоставлять гарантии качества товара, сохранности товара;
- своевременно реагировать на поступающую рекламу.

Нередко агенты отказываются работать на условиях простого агентского соглашения и изначально добиваются получения исключительного права на продажу

По **агентскому соглашению с исключительным правом** принципал обязан продавать товар только через одного агента и не в праве предлагать этот товар другим фирмам в течение срока действия агентского соглашения. В этом случае принципал оказывается в сильной зависимости от агента, поэтому исключительное право целесообразно предоставлять таким фирмам, которые считаются надежными и хорошо известными принципалами. В целях проверки возможностей агента рекомендуется заключить агентское соглашение с исключительным правом на небольшую партию товара и на недолгий срок.

По агентскому соглашению с преимущественным правом продажи определяется возможность продажи принципалом товара преимущественно первому агенту, а в случае его отказа другим агентам на этой территории.

Во всех случаях в агентском соглашении указывается конкретный товар или группа товаров, подлежащая продаже, договорная территория, предполагаемая цена, объем продаж (как правило, существует оговорка о минимальном объеме продаж ).

### **1.3. Договор как вид агентских соглашений**

Особым видом агентских соглашений является дистрибьюторский договор – это соглашение о предоставлении исключительного или преимущественного права продажи.

По соглашению с исключительным правом поставщик производитель или экспортёр предоставляет дистрибьютору (им может быть монопольный агент или импортёр) исключительные права на продажу товаров на договорной территории и дистрибьютор принимает обязательства покупать товары только у данного поставщика.

В дистрибьюторском договоре часто согласовываются общие условия продажи, лишь затем заключается между сторонами контракты купли продажи товара.

По соглашению преимущественного права на продажу поставщик предлагает товары в первую очередь дистрибьютору, ну а в случае его отказа предлагает товар др. покупателям на договорённой территории.

В дистрибьюторском договоре обязательно конкретизируют такие условия как порядок направления запросов на приобретение товара и срок ответа.

Следующий вид это договор комиссии - (распространён в Европе) он действует как для экспортёра, так и импортёра.

По договору комиссии одна сторона – комитент поручает другой стороне – комиссионеру за согласованное вознаграждение заключать внешнеторговые сделки от имени комиссионера, но за счёт комитента, на которого ложатся коммерческие риски.

Комитент остаётся собственником товара до его реализации и поступления оплаты от комиссионера, а комиссионер получает право распоряжаться товаром.

В некоторых случаях комиссионер может принять на себя за дополнительное вознаграждение гарантию исполнения договора.

Такая гарантия во внешнеторговых договорах называется – делькредере.

Разновидностью договора комиссии считается договор консигнации, по которому одна сторона консигнант передаёт консигнатору товар для реализации со консигнационного склада товара за границей в течение указанного времени за согласованное вознаграждение договорного товара.

Полученный товар консигнатор обязуется продать от своего имени, но за счёт консигнанта. Срок консигнации по согласованию сторон может быть от нескольких месяцев до 2-х лет, бывают длительные договоры от 3-х до 5 лет с возможным продлением.

Известны 3 вида консигнации - возвратная, безвозвратная, частичновозвратная.

### **Вопросы для самопроверки:**

- 1.Как регулируется деятельность торговых посредников на территории РФ?
- 2.Виды агентских соглашений?
- 3.Какие сведения указываются в агентском соглашении?

## **ГЛАВА 2. ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК**

### **2.1. Понятие и условия подготовки внешнеторговой сделки**

Под сделкой понимается осознанные действия юридических и физических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Основным условием действительности заключенных сделок является выполнение следующих требований, условий действительности:

- 1) сделка должна быть совершена в письменной форме;
- 2) волеизъявление лиц, заключающих сделку должно соответствовать их действительной воле;

3) сделка должна быть совершена дееспособными и правоспособными лицами;

4) сделка должна быть зарегистрирована в соответствующем органе государственной регистрации.

Недействительные сделки бывают ничтожными и оспоримыми. Ничтожные - недействительны с самого начала их совершения, а оспоримые сделки - действительность которых может быть подтверждена или установлена судом.

Внешнеторговая сделка по своему содержанию – это договор коммерческого характера с иностранным партнёром (контрагентом).

Основными признаками внешнеторговых сделок являются:

1. заключение сделки российским участником ВЭД с иностранным партнёром, местонахождение которого зарегистрировано в другом государстве;

Не является внешнеторговой сделкой сделка, заключённая между российским участником ВЭД и зарегистрированным в России совместным предприятием, даже если капитал последнего на 100% иностранный;

2. проведение расчётов преимущественно в иностранной валюте;

3. перемещение объекта сделки через государственную (таможенную) границу РФ за исключением случаев реализации товара на месте, т.е. реализации товара российским специалистам, работникам посольств и торговых представительств.

4. заключённые сделки в письменной форме – это требование закреплено в гражданском кодексе РФ в результате присоединения нашей страны в 1980 г. к Венской конвенции и в 1985г. к Гаагской конвенции.

Если российский участник ВЭД намерен стабильно работать на внешнем рынке, то особенно тщательно следует подойти к подготовке внешнеторговой сделки.

Подготовка к внешнеторговой сделке - это непрерывная работа, которая не прекращается и после заключения внешнеторгового контракта.

Примерная схема подготовки внешнеторговой сделки может состоять из следующих этапов:

1) выбор конкретного товара, т.е. объекта намечаемой сделки.

2) поиск надёжных, зарубежных партнёров.

3) проработка возможных условий контракта, (страхование, цена, объём, сроки расчётов и т.д.)

4) разработка тактики закупки или реализации товара на внешнем рынке.

5) организация работы по внедрению товара на рынке и проведения коммерческих переговоров с иностранными контрагентами.

Вся длительность подготовки внешнеторговой сделки обязательно включается в комплексную систему маркетинга хозяйствующего субъекта.

## **2.2. Виды внешнеторговых операций и сделок**



Наибольший объем внешнеторговых операций составляют импортные и экспортные. Среди данных операций можно выделить реэкспортные и реимпортные. Реэкспортная операция представляет собой вывоз за границу ранее введенного иностранного товара, не подвергшегося в реэкспортируемой стране какой-либо технологической переработке. Такие сделки чаще всего встречаются при продаже на аукционах и товарных биржах. Значительное количество реэкспортных операций проводится на территории СЭЗ, особенно на территории открытых международных портов. Ввозимые в СЭЗ товары не облагаются таможенными пошлинами и как следствие, освобождаются при вывозе для реэкспорта от пошлин, сборов и налогов. Реимпортные операции предполагают ввоз, т.е. возврат из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.

В последние годы развиваются операции в виде встречной торговли. Встречная торговля объединяет внешнеторговые операции, предусматривающие в единых соглашениях встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке друг у друга товаров.

Обязательным условием встречных операций и сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки, определенные товары покупателя, т.е. импортера или организовать их приобретение третьей стороной.

Операции по встречной торговле подразделяются на: бартерные сделки; торгово-компенсационные; промышленные компенсационные.

Бартерная сделка-это операция по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов. Особенностью бартерных сделок является: подписание сторонами одного контракта, в котором содержатся все условия, как экспортной операции, так и импортной операции; осуществление сделки без использования денежных переводов; одновременное выполнение встречных поставок.

Торгово- компенсационные сделки подразделяются на: краткосрочные компенсационные сделки; встречные закупки; авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе одного контракта купли-продажи, либо на основе контракта и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. Как и бартерные сделки, они содержат обязательства экспортера закупить товар у импортера. В отличие от бартера поставки оплачиваются не независимо друг от друга.

Разновидностью встречных закупок являются параллельные сделки, сопровождаемые тремя контрактами: один - на экспорт товаров и их оплату; второй- на контрольную закупку и ее оплату; третий –базовое соглашение, т.е.базовый контракт, который связывает договор экспортера и импортера и содержит обязательство экспортера закупать в течение определенного периода (от 2 до 5 лет) товары у импортера на сумму полностью или частично эквивалентную стоимости экспортных товаров.

При авансовых закупках экспортер приобретает товар у импортера в обмен на его обязательство закупить в будущем эквивалентную стоимость товара.

Промышленные компенсационные сделки- это сделки, в которых одна сторона осуществляет поставку другой стороне товаров, услуг и технологий, используемых для создания промышленных мощностей. Данные поставки затем возмещаются товарами, произведенными на созданных таким образом предприятиях.

Операции промышленной компенсационной сделки предполагают:

- 1) заключение как минимум трех контрактов:
  - на поставку оборудования и оказание технических услуг;
  - на встречную поставку продукции;
  - банковское соглашение о финансировании и поставке оборудования;
- 2) длительные сроки выполнения;
- 3) предоставление правительственных кредитов в рамках международных соглашений;
- 4) обработанные закупки, которые могут значительно превышать стоимость предприятия;
- 5) дифференциация цен.

Весьма перспективным для Российской стороны являются, так называемые, давальческие операции. Их сущность заключается в том, что одна сторона с достаточным или избыточным количеством сырья, но испытывающая трудности с его реализацией, поставляет его иностранному партнеру, для переработки его на предприятиях с недогруженной мощностью. После переработки часть готовой продукции в сумме эквивалентной полученному сырью возвращается экспортеру.

Промышленный толлинг развит не только в нефтегазовом комплексе, но и в металлообработке и электронной промышленности. В последние годы все большее распространение получает выкуп подержанных и устаревших товаров. Это касается многих товаров длительного пользования, включая бытовую технику, транспортные средства, дорожно-строительную технику, пассажирские авиалинии. В обмен на выкуп старых товаров продаются новые модели этих изделий с установленной доплатой

### **2.3. Нормативно-правовая база внешнеторговых сделок**

Нормативно-правовая база ВЭД включает:

Российские законодательные и иные нормативные акты, а также международные договоры РФ по торговым вопросам, рекомендации по применению коммерческих документов и торговые правила.

В начале 21 века в России было принято множество законодательных актов, которые по своему направлению представляют 2 группы:

- 1) специальные вопросы по законам ВЭД
- 2) законы общего характера, имеющие косвенное отношение к ВЭД

Из федеральных законов ВЭД регулируются:

«Таможенным кодексом РФ»

«Законом об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

«Законом о мерах по защите экономических интересов РФ»

«Законом о таможенном тарифе»

«Законом об экспортном контроле»

«Законом об иностранных инвестициях в РФ».

Документы, являющиеся нормативными обязательными для применения. Они могут носить императивный характер, т.е. не допускает никаких отступлений от утверждённых правил, также они могут носить диспозитивный характер, в случаях, когда заинтересованные стороны по взаимной договорённости вправе сами решать, как им действовать, но в случае не урегулирования каких-либо вопросов применяются определённые нормы. Также существуют документы, имеющие необязательный характер, т.е. рекомендательный.

Особенностью нормативно-правового законодательства ВЭД является сложившиеся национальные или международные торговые обычаи- узаксы, т.е. сложившиеся и устоявшиеся единообразные правила, общепринятые и постоянно соблюдаемые в соответствующих областях международной торговли.

Торговые обычаи фиксируются в материалах ООН, в специальных сборниках торгово-промышленных палат и принимаются во внимание при арбитражных разбирательствах между странами.

#### **2.4. Выбор объекта внешнеторговой сделки, каналов сбыта и контрагента**

Под процедурами заключения внешнеторговых сделок следует понимать коммерческую деятельность, направленную на отыскание контрагента, установление с ним контакта, подготовку и проведение переговоров о заключении сделки, ее оформление и передачу контрагенту для исполнения.

1-м этапом подготовки ВТС является определение сущности и предмета, т.е. решение вопроса – что именно подлежит продаже или закупке, поставке за границу или из-за границы.

Выбор товара как объекта сделки связан с изучением его качественных и технических характеристик, свойств, ассортимента.

При анализе товара рекомендуется выделять такие его компоненты как:

Функциональное назначение, упаковка, долговечность, эстетичность и др. показатели качества. Таким образом, уже на начальном этапе подготовки ВТС определяется ряд условий будущего внешнеторгового контракта.

Информация о конкретных товарах, их свойствах может быть получена в специализированных информационно-консультативных центрах, включая: торгово-промышленные палаты, структуры входящие в состав информационных ВЭС, таможенные органы.

2-м этапом заключения ВТС является так называемая коммерческая деятельность, направленная на контрагента, подготовку и проведение переговоров о заключении сделки, её сформирование и передача контрагенту для исполнения.

При выборе контрагента учитывается множество факторов: вид и предмет сделки, страна заключения и исполнения договора, возможности рынка, наличие конкурентов, конъюнктурные особенности рынка. В случае отыскания лучшего импортера из нескольких возможных необходимо решить вопросы выбора страны покупателя и наиболее выгодного контрагента в ней. И только решив эти вопросы, следует установить контакты с вероятными импортерами.

Весьма важным исходным условием в выборе контрагента являются: учет наличия межправительственного торгового договора о взаимных поставках товаров; степень монополизации изучаемого рынка транснациональными корпорациями и крупными компаниями; сроки взаимодействия с фирмами и компаниями страны.

Для завоевания авторитета Российского участника ВЭД в зарубежных деловых кругах, отечественные предприниматели должны осуществлять ВЭД с контрагентами хорошо известными на рынке, стремящимися укрепить свои позиции и дорожащими репутацией.

Российский участник ВЭД должен знать, что солидные иностранные фирмы знакомы с Венской Конвенцией, в которой зафиксирован принцип «Соблюдения добросовестности в международной торговле». В понятие добросовестности входит: предоставление иностранному партнеру достоверных сведений о фирме, о ее организационно-правовой форме, об уставной правоспособности фирмы, о производственных и торговых возможностях, а также соблюдение общепризнанных правил деловой этики.

Каждая из сторон сделки в праве требовать от другой стороны копии учетных документов, а также оригинал Генеральной доверенности на подписание сделок от имени фирмы.

3-м этапом подготовки сделки является выбор канала сбыта связан с определением прямого или косвенного выхода на внешний рынок. Однако, рекомендуется планировать такую подготовку по двум направлениям: «товар-страна», «страна-товар».

Мероприятия «товар-страна» разрабатывается в виде специального документа, представляющего собой комплекс работ по обеспечению сбыта или приобретения на внешнем рынке конкретного товара для конкретной или из конкретной страны в запланированных объемах. В направлении «страна-товар» планирование идет по странам или группам валют и определяются наиболее рациональные каналы сбыта, которые используются для аналогичного товара.

## **2.5.Способы заключения внешнеторговых сделок**

С целью получения максимального эффекта и минимизации рисков при выполнении внешнеторговых (экспортных и импортных) контактов участникам ВЭД следует соблюдать ряд необходимых условий, которые вытекают из требований и положений российского законодательства и приняты в мировой внешнеторговой практике.

Одним из основополагающих международных документов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность и обязательных для изучения каждым участником ВЭД, является Конвенция ООН от 11 апреля 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров - международный документ, устраняющий расхождения в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров, выступающий базовым документом при разрешении споров.

Положения Конвенции регламентируют заключение договора международной купли-продажи, права и обязанности сторон договора, ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, однако, следует учитывать, что положения Конвенции не затрагивают содержания договора и вопросов права собственности на проданный товар.

Процедура исполнения экспортной (импортной) сделки включает ряд последовательных этапов, которые позволяют создать логическую цепь операций для достижения определенной цели внешнеторговой операции. Следование сложившемуся порядку подготовки и выполнения внешнеэкономических операций поможет предприятию-участнику ВЭД избежать ошибок при работе на мировых рынках.

Основными этапами и элементами осуществления международных коммерческих операций можно считать:

- определение критериальных (предельно приемлемых) экономических и ценовых установок на внешнеторговую операцию (целеполагание);
- проведение маркетинговых исследований внутреннего и внешнего рынков;
- корректировка целевых установок эффективности внешнеторговой операции и границ ее изменения;
- поиск и выбор контрагентов сделки;
- установления письменных контактов с иностранным партнером;
- получение (выставление) оферт;
- анализ и проработка конъюнктурных материалов (подготовка конкурентного листа, расчет приемлемого диапазона экспортных (импортных) цен);
- изучение способа расчетов и условий платежа;
- выбор способа доставки и транспортировки;
- подготовка проекта контракта;
- проведение переговоров и согласование проекта контракта;

- подписание контракта;
- исполнение контрактных обязательств (изготовление и поставка товара, подготовка отгрузочных документов, осуществление расчетно-платежных операций);
- контроль сроков и условий выполнения контрактных обязательств;
- анализ эффективности и выработка организационно-управленческого механизма предотвращения ошибок выполнения следующей внешнеторговой операции.

Каждый из перечисленных этапов включает ряд последовательных, технологически связанных управленческих действий, требует определенных знаний и опыта проведения операций, организационного, технического и информационного обеспечения.

Способы поиска покупателя для потенциального экспортируемого товара определяются опытом работы компании на внешнем рынке, товаром (традиционный или новый, тип продукции), информационной базой предприятия и его экспортной политикой. Обычно способы поиска покупателя определяются с учетом использования каналов сбыта, принятых для данного типа товаров. Например, существуют товары традиционной биржевой и аукционной торговли, ограниченного круга использования, массового спроса.

Для поиска покупателя экспортер может использовать следующие способы:

- подготовить проформу контракта для традиционного покупателя товара;
- изучить информацию о товаре в доступных источниках информации;
- подготовить предложение (оферту) одному или нескольким потенциальным покупателям;
- направить предложение в ответ на поступивший запрос покупателя;
- принять участие в международном тендере;
- посетить международные выставки и ярмарки;
- принять участие в деловой встрече региональной бизнес – миссии иностранного государства; и др.

ВЭД известны следующие способы заключения внешнеторговых сделок:

- 1) безоговорочное подтверждение- акцепт покупателем полученного предложения, если продавец выступает с инициативой заключения сделки;
- 2) подтверждение (акцепт) продавцом поступившего заказа, когда инициатива заключения сделки исходит от покупателя;
- 3) заключение сделок на международных, национальных, отраслевых выставках и ярмарках;
- 4) подписание сторонами контракта;
- 5) заключение сделок на биржах, аукционах, торгах.

Для совершения биржевых сделок не требуется предъявлять какие-либо конкретные товары, образцы. В связи с этим у покупателя нет 100% гарантии, что он получит по биржевому контракту товар с теми показателями качества,

которые ему требуются. Проведение операций на бирже строго регламентировано в рамках правил, в которых указано количество товаров, их характеристики, кроме цены и сроков поставки.

С инициативой заключения сделки чаще всего выступает продавец, причем сделка может быть совершена мгновенно. Сделки, совершаемые на международных аукционах отличаются от биржевых тем, что они периодически действующие на рынке. На аукционе ведется торговля реально имеющимся в наличии товаром.

Внешнеторговые сделки часто готовятся и заключаются на международных выставках и ярмарках. Выставки и ярмарки, как правило, проводятся регулярно и являются как международными, так и национальными мероприятиями. Проводятся также специализированные, оптовые и постоянно действующие выставки и экспозиции.

Важное место в развитии международной торговли занимают товарные биржи и аукционы. Товарная биржа – это постоянно действующий рынок массовых, качественно равноценных, однородных и взаимозаменяемых товаров, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам и согласно установленным стандартам.

К биржевым товарам относятся: цветные и редкие металлы (медь, олово, свинец, цинк), черные металлы, пшеница, рожь, каучук, хлопок, текстильное сырье, шерсть, сахар, кофе, нефть, и т.д.

Биржевая торговля позволяет сконцентрировать спрос и предложение на товары в заранее определенных и известных потенциальным продавцу и покупателю географических пунктах без обязательного завоза туда товаров.

По организационно-правовой основе биржи различаются на публичные (созданные на основе специального законодательства о биржах с участием органов государственного управления) и частные (представленные в форме закрытых акционерных обществ с ограниченным числом членов, обладающих биржевыми сертификатами).

Основными участниками биржевых операций являются члены биржи, а биржевые сделки делятся на две категории: сделки на реальный товар (сделки спот) и фьючерсные сделки (поставка через определенное установленное или конкретно неустановленное время (период), предложение конкретному покупателю или многим – при дефиците поставляемого товара).

Периодически действующими центрами торговли выступают аукционы. На них путем публичных торгов по очереди производится продажа предварительно осмотренных покупателями аукционных товаров, переходящих в собственность того покупателя, который предложит за них наивысшую цену.

К основным аукционным товарам относятся: пушнина, чай, табак, овощи, фрукты, вино, антикварные изделия, пряности и т.д. Аукционы – это коммерческие организации, располагающие специализированным оборудованием для торговли, помещениями, квалифицированными кадрами, организованные в

форме паевых обществ или крупных торговых компаний, осуществляющие монопольную торговлю тем или иным товаром.

## **2.6. Оферты, их виды и содержание**

Предложение – оферта – письменное предложение продавца, направленное потенциальному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. Компания, направившая предложение, называется «оферент».

Приведем определение оферты, содержащееся в Венской конвенции 1980 года «О договорах международной купли-продажи». Статья 14 Венской конвенции гласит:

«1) Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливается количество и цена, либо предусматривается порядок их определения.

2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как предложение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение».

Принятие предложения или акцепт также определяется в Венской конвенции, в ст.18 п.1 сказано: «... как заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом».

Следовательно, если первоначальный оферент получит акцепт с оговорками и не выразил в ясной форме свое согласие, то и договора нет; оферент же, со своей стороны, не обязан отвечать на измененный акцепт, хотя полное молчание вряд ли можно считать приемлемой деловой практикой.

Статья 19 Конвенции вносит дополнительные детали в определение формы и содержания акцепта: «1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. 2) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличительные условия, не меняющие существенно условия оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомление об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте».

Какие условия меняют существенно условия оферты? В п.3 ст.19 Конвенции дается ответ: «... дополнительные или отличительные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и



срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты».

В Конвенции не предусмотрен случай, когда оферент вместо акцепта получает встречную оферту. Представляется, что решение этого вопроса единообразно: оферент может, как прямо отклонить измененный акцепт (встречную оферту), так и отклонить его молчанием, но с соблюдением требований статьи 19 Венской Конвенции.

Оферта может быть твердой, когда она выставляется оферентом одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Свободная оферта делается нескольким потенциальным покупателям на одну и ту же партию товара. Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрофертой.

Способы установления контактов предприятия с потенциальным продавцом в рамках подготовки импортной сделки могут быть следующие:

- направить потенциальному или уже известному продавцу товара письменный запрос;

- провести информационный поиск иных потенциальных экспортеров;

- объявить (открытые или закрытые) торги с приглашением фирм производителей интересующих покупателей товаров или всех желающих участвовать в них;

- направить экспортеру безоговорочный акцепт полученной оферты.

Наиболее распространенной формой подготовки импортной сделки по известным поставщикам является размещение заказа.

Заказ - это коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а так же существенные положения, необходимые для подготовки и заключения внешнеторговой сделки, важные по его мнению. Фактически заказ – это письменное начало переговоров о заключении внешнеторгового контракта.

С другой стороны, обычно подписанию контракта предшествуют переговоры, где согласовываются основные условия, т.н. существенные условия контракта (см. выше).

Переговоры могут проводиться путем электронной переписки, по телефону, на выставках, конференциях, в ходе личных деловых встреч.

К основным способам заключения сделки в международной практике относятся: подписание контракта, акцепт покупателем твердой оферты, акцепт продавцом контроферты покупателя, подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем.

На самом начальном этапе продавец должен направить коммерческое предложение (оферту) нескольким заинтересованным в его товаре иностранным импортерам. Можно отправить оферту только одному покупателю, но так поступают только по отношению к надежному многолетнему партнеру. И, как

правило, такому клиенту обычно направляют проформу контракта, являющуюся результатом уже имеющихся предварительных договоренностей.

Коммерческие предложения о продаже товаров, услуг обычно излагаются в следующих формах: устно при личной встрече или по телефону, затем предложения подтверждаются записками, телексами, письмами; в деловых письмах, комплектах коммерческих и технических условий, в проектах контрактов.

Оферта излагается кратко, четко, ясно, без двусмысленных толкований и неясностей. Во внешней торговле применяются два вида оферты: твердую и свободную. Вид указывается в документах.

Импортер может дать ответ на оферту направлением импортного запроса или коммерческого письма с уточняющими вопросами, предлагая их включить в предыдущую редакцию оферты. Готовясь к будущим переговорам, импортер в запросах не должен указывать величину цены, а может только сослаться на метод определения цены с выдвижением идей о возможных скидках с преysкурантных цен. Наряду с запросами импортер может использовать такой способ установления контакта с экспортером, как изучение условий заказа, поступившего от покупателя. Результатом изучения может стать или подтверждение его, или отклонение. Как правило, практикуется первоочередная выдача заказов постоянным контрагентам.

Возможно также использование прямых контактов между покупателем и продавцом в форме проведения переговоров и заключения контракта в случае острой необходимости покупателя в товаре экспортера, при реализации поставки с целью исполнения межправительственного договора или связи с уникальными возможностями экспортера в производстве редкого, необходимого стране покупателя, оборудования.

В общем виде оферту можно определить как коммерческое предложение на продажу, поставку определённого товара, которое потенциальный продавец направляет одному или нескольким возможным покупателям с целью заключения сделки. Сторона, предлагающая товар называется оферентом.

В мировой практике оферта трактуется, как заявление о намерении заключить контракт. При этом следует допускать подход к сущности оферты, а именно её может направлять не только продавец потенциальному покупателю, но также и покупатель продавцу.

Исходя из своих намерений оферент (но чаще всего это продавец может выдавать твёрдую или свободную оферту).

Твёрдая оферта согласно Венской конвенции по своему характеру является безотзывной и облагает предлагающую сторону – т.е. оферента определёнными обязательствами.

1. предлагающая сторона не вправе отозвать оферту, не изменить её условия, сроки, объём, наименование.

2. продолжительность этих обязательств исчисляется с момента вступления оферты в силу, до истечения её срока действия или получения определённого ответа др. стороны.

3. в тексте оферты целесообразно указывать, что товар предлагается «твёрдо» с ответом до определённого срока, с указанием даты, часа исполнения.

4. твёрдую оферту возможно выдать только одному покупателю.

5. получение оферентом подтверждения о принятии оферты без каких –либо оговорок в пределах установленного срока означает заключение ВТС.

Твердая оферта при всех её преимуществах для покупателя обладает недостатком для продавца, поскольку в период ожидания ответа, т.е. безоговорочно подтверждается покупателем акцепта оферты продавец не может маневрировать имеющейся у него готовой партией товара, что существенно замедляет его реализацию. В этом случае разрешается применять свободную оферту, т.е. она не облагает продавца строгими обязательствами, поскольку в его тексте продавец указывает только на предложение продать товар данному покупателю. Свободная оферта на одну партию товара может отправляться нескольким покупателям.

Кроме данных видов оферты существует инициативная оферта- как правило, она исходит от продавца.

Содержание оферты, как документа, зависит от специфики товара, сложившейся внешнеторговой практики, характера деловых связей и от самих контрагентов.

К реквизитам оферты относятся: предмет предложения, с точным обозначением товара или оказываемой услуги, количество товара; цена за единицу товара, с обязательным указанием базиса поставки; срок поставки; условия платежа; срок действия предложения; дополнительные реквизиты, в которых могут быть указаны требования к упаковке, транспортировке, гарантии, встречные обязательства друг к другу.

Текст оферты обязательно должен быть выполнен в лаконичной, строгой деловой форме. Печатанье оферты всегда производится на фирменном бланке. За рубежом особое внимание уделяется качеству бумаги, шрифту, т.к. оферте, как документу, придается юридическая сила.

## **2. 7. Порядок подписания внешнеторговых сделок**

Каждая из сторон сделки должна соблюдать требования законодательства своей страны и международных актов, регулирующих порядок заключения внешнеторговой сделки. Исходя из положения российского законодательства, в частности ГК РФ, для российского участника ВЭД допустимо подписание внешнеторговой сделки при соблюдении следующих правил:

- 1) в учредительных документах соответствующей организации обязательно должно быть указано лицо, имеющее право по должности право заключать внешнеторговые сделки;

2) внешнеторговые сделки могут быть заключены по договоренности, подписанной руководителями организации любому работнику, представляющему ее интересы как внутри страны, так и за рубежом.

Исходя из этих правил, крупные сделки подписываются преимущественно руководителем организации, а средние и малые сделки его заместителем или руководителями специализированной торговой фирмы.

Следует знать, что при подписании внешнеторговой сделки преимущества имеет сторона, подготовившая текст контракта, поэтому при подписании внешнеторговой сделки следует обращать внимание на обеспечение равных интересов обеих сторон.

Во внешнеторговой деятельности применяются разные способы заключения контрактов купли-продажи:

Подписание контракта всеми участвующими в нем контрагентами. Чаще всего контрагентов бывает два, но иногда участниками международной торговой сделки могут оказаться три стороны и более. Им необходимо подписать либо единый документ, либо несколько двусторонних контрактов со ссылкой в тексте каждого из них на взаимодействие с другим контрагентом.

Акцепт импортеров твердой оферты экспортера.

Акцепт экспортеров контрoferты импортера.

Подтверждение экспортером заказа, сделанного импортером.

Обмен письмами в подтверждение достигнутой ранее личной договоренности между экспортерами и импортерами.

Наиболее кропотливым следует считать способ заключения контракта купли - продажи путем подписания его контрагентами после проведения переговоров, позволяющих уточнить все точки зрения, устранить сомнения и противоречия на основе согласованного всеми сторонами окончательного варианта всех позиций контракта.

Искусство вести переговоры при заключении внешнеторгового контракта позволят добиться максимально возможного экономического результата.

Переговоры всегда нацелены на решение двух главных задач: любые переговоры должны привести к соглашению, если оно возможно; даже если и не удастся улучшить отношения сторон в результате переговоров, то ни в коем случае нельзя допустить их ухудшения.

При подготовке к проведению переговоров необходимо квалифицированно разобраться в существе проблемы, подготовить необходимые объемы справочных материалов, иметь четко сформулированные доказательства, сгруппированные по проблемам перечни вопросов.

Весьма желательно иметь информацию об особенностях индивидуальных качеств партнеров, сидящих на противоположной стороне стола; знать особенности их характера, личные наклонности хобби.

До ведения переговоров необходимо подготовить узловые вопросы и наметить того, кто и в какое время их задаст.

Следующим важным ходом будет продумывание вопросов, которые может задать контрагент, и осмысление вариантов ответов на них.

Все документы, справки, материалы должны быть систематизированы и разложены в определенном порядке для того, чтобы в нужный момент они мгновенно оказались под рукой.

Переговоры по назначению бывают двух видов: направленные на выяснение, уточнение общих условий возможной сделки; предназначенные для уточнения, корректировки условий контракта с целью его подписания.

И в том и в другом случае перед их проведением надо распределить обязанности по работе на самих переговорах. Весьма важно назначить правильно секретаря; им должен быть грамотный, владеющий проблемами специалист, а не только секретарша стенографистка, которая может не обратить внимание на малозаметные, на первый взгляд, детали, имеющие в будущем важное значение для контракта.

К общим правилам международных встреч при подписании договора относятся следующие:

- нельзя опаздывать на переговоры. Тем более, что они могут быть перенесены или вообще не состояться;

- при размещении за столом важно обеспечить достаточно места и удобств для сумок и портфелей;

- всегда надо записывать фамилию контрагента, так как запомнить все трудно. Свою фамилию нужно произносить чаще (необязательно самому - это могут сделать и коллеги по переговорам), чтобы ее легче изучил контрагент.

- для создания непринужденной атмосферы, выяснения общих интересов в предварительной беседе можно вести разговор на общие темы: (где вы бывали, что видели, с кем встречались?);

- вести переговоры надо в доброжелательной манере, внимательно, не перебивая, выслушивать собеседника;

- в случае возникновения трудных, непредвиденных вопросов, ошибочные ответы которых могут загнать в тупик, необходимо сказать: я посоветуюсь, извините не встречался, не знаком, обсудим завтра и т. д. С ответом спешить не в коем случае нельзя;

- мысли излагать надо кратко, четко. При длинных фразах более 14 слов - собеседник забывает начало и помнит только конец предложения, если оно сказано без остановки;

- необходимо внимательно следить за своими высказываниями, как бы оценивая их со стороны, и за тем, что предлагает контрагент;

- весьма желательно знание языка, но переводчик должен быть обязательно. Иногда можно и не показывать вида, что язык известен;

- в переговорах необходимо соблюдать дисциплину и полное подчинение руководителю, так как именно на него возложена полная ответственность за результаты работы.

Наряду с общими правилами имеет смысл учесть и рекомендации психологов по ведению переговоров: необходимо отделять людей от проблем, поэтому надо направить усилия на опровержение доводов прежде всего, а не контрагента; всегда на общую программу переговоров посмотреть глазами партнера, тогда взаимопонимание легче достигнуть; быть коммуникабельным, уметь убеждать логикой, расчетами, фактами; уметь контролировать эмоции - свои и контрагента, что позволит вовремя избежать накала страстей.

Вполне возможен и нужен учет национальных особенностей контрагентов. Исходя из наблюдений практических работников внешнеторговых организаций, социологов, психологов за работой наших работников с контрагентами из разных стран и регионов мира.

Большое внимание в западных странах уделяется поведению в обществе, манерам, этикету.

При проведении переговоров при продаже и закупке товаров у иностранных контрагентов следует использовать разные тактические приемы.

При заключении экспортных договоров можно использовать метод согласия, при котором надо так воздействовать на контрагента, чтобы его некоторые соглашения по пунктам или по вопросам, перерастали в согласие по контракту. Можно использовать альтернативный подход: 1 и 2 варианты возможны для рассмотрения, а 3-й вариант - не предлагать. Используя и метод принятия предложений покупателя: необходимо дать согласие по ряду пунктов, а это в свою очередь с морально психологической точки зрения как бы обязывает и его подписать контракт.

При заключении договоров по импорту желательно у контрагента создать ощущение конкуренции, наличия нескольких поставщиков. Иногда имеет смысл оперировать большими количественными показателями, что вызывает интерес поставщика и может подтолкнуть его к уменьшению цены. При закупке товаров желательно часть суммы оплатить наличными, так как если вся сумма в кредит, это очень дорого, учитывая, что требуется при этом оплата процентов за кредит. Крайне нежелательно в начале переговоров о закупке говорить о бартере, об этом следует говорить уже в процессе переговоров при рассмотрении условий платежа. Если же сказать о бартере в самом начале переговоров, то поставщик сразу же поднимет цену.

К общим рекомендациям при закупке и продаже товаров следует отнести идею о пропуске трудно разрешаемых или не разрешаемых вопросов, а к ним можно вернуться уже после рассмотрения других вопросов, учитывая, что если наша сторона уступила половину проблемных вопросов, то и контрагент, как правило, поступит также.

Четкое, грамотное. Деловое ведение переговоров на международных встречах по закупке и продаже товаров будет всегда способствовать успеху во внешнеторговой деятельности.

При подписании экспортного контракта указывается только один срок его выполнения, а в импортном может быть предусмотрено большое число

промежуточных этапов, которые обязательно надо учитывать при подписании контракта. Следует знать, что подготовка сделки может продолжаться вплоть до окончательного заключения контракта. При подписании внешнеторговой сделки, обычно, используют так называемые тактические или дипломатические приемы, например, метод согласия. В соответствии с ним надо так воздействовать на контрагента, чтобы его некоторые соглашения по пунктам переросли в согласие по контракту, т.е. мы с начала достигаем согласия по ряду пунктов как бы идя на уступки другой стороне, которая в свою очередь с морально-психологической точки зрения чувствует себя обязанной подписать документы. Крайне нежелательно в начале переговоров о закупке товара говорить о бартере, так как поставщик сразу поднимет цену на поставляемый товар.

Также существует метод «пропускания трудно разрешаемых или не разрешаемых вопросов», к которым можно вернуться после рассмотрения других вопросов, учитывая что, если часть вопросов уже решена, то по отношению к оставшейся части контрагент поступит также. Окончательный вариант контракта является результатом совместных усилий контрагентов, но непосредственно печатание текста обычно выполняет принимающая сторона.

Наиболее выгодной позицией обладает сторона, готовившая проект контракта для обсуждения, так как текст условий сформулирован в наиболее удобной для них редакции. Внесение изменений требует определенных усилий от второй стороны в связи с необходимостью быстрой и доказательной аргументации своих контрпредложений.

Принимающая сторона имеет также преимущества при уточнении различных новых предложений, выдвигаемых контрагентом, силами своих специалистов, находящихся под рукой руководителя переговоров. Имеется возможность весьма оперативно обсудить ряд новых идей и первоначальные замыслы непосредственно с их разработчиками.

Подписание контракта осуществляется участниками переговоров, имеющих соответствующие права подписи коммерческих документов по должности или по доверенности. Каждая сторона обычно подписывает по одному оригиналу контракта. И, кроме того, принимающая сторона обеспечивает всех необходимым числом копий, которые могут понадобиться для организации исполнения контракта различными отделами. Оригинал контракта обязательно учитывается в плановом, валютно-финансовом отделах, в бухгалтерии и сдается на хранение.

Исполнение контрактов обязательно планируется. Для исполнения сложных контрактов разрабатываются целевые планы мероприятий. Планирование исполнения выполняется на основе взаимной увязки этапов взаимоотношений различных предприятий, фирм со сроками выполнения заданий перед контрагентом. В процессе подготовки, переговоров, заключения и исполнения контрактов создаются документы, которые затем трансформируются в подписанный контракт.

Например, при установлении первоначального контакта с партнером их отношения формируют набор документов:

Предложение поставщика: письма, оферты - твердая или свободная, проект контракта, факс, Интернет - сообщения.

Запрос покупателя о конкурентном предложении: запросы, заказы, письма.

Предложение участия в торгах продавцу: приглашения, уведомления.

Согласие на участие в торгах: уведомление, документация.

Проверка платежеспособности покупателя: запросы, справки, банковские или коммерческие документы.

## **2.8. Разработка базисных условий поставки**

Базисные условия представляют собой совокупность основных обязанностей по транспортировке и страхованию товаров на пути их движения от экспортера до импортера.

Международным признанным документом, содержащим изложение базисных условий поставки является ИНКОТЕРМС 2020, разработанный Международной торгово-промышленной палатой.

Основная цель ИНКОТЕРМС 2020- это обеспечение международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле условий поставки, что позволяет избежать или в значительной степени сократить различия в применяемых терминах отдельных стран.

ИНКОТЕРМС впервые был опубликован в 1936 году и изменения вносились в него в 1953 г., 1967 г., 1976 г., 1980 г., 1990 г., 2000 г., 2010г.

ИНКОТЕРМС содержит четыре категории терминов: Е, F, С, D (табл.2)

Группа Е- имеет одно условие отправление, которое содержит минимум обязанностей для продавца и заключается лишь в предоставлении товара для покупателя в месте нахождения продавца- «Франкозавод».

F- в нее включены условия, требующие от продавца передать товар перевозчику указанному покупателем и имеет это одно условие- основная перевозка не оплачена.

С- основная перевозка оплачена. Объединяет условия, по которым продавец должен обеспечить перевозку продукции, но не обязан принимать риски случайной гибели, повреждения товара или другие расходы, возникающие после отгрузки товара.

D- включает условия поставки, предусматривающие обязанность продавца нести расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара.

Инкотермс (Incoterms) – это международные правила, признанные правительственными таможенными органами, юридическими компаниями и предпринимателями по всему миру как основные условия для международной торговли товарами. Сфера действия Инкотермс (Incoterms) распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части перевозки товара от продавца покупателю, ответственности за утрату и повреждение товара, его таможенной очистки и страхования.



Инкотермс (англ. Incoterms, International commerce terms) является товарным знаком Международной торговой палаты МТП (International Chamber of Commerce, ICC). В правилах Incoterms используются трехбуквенные сокращения для торговых терминов (базисов поставки) международной торговли и содержат необходимые инструкции для всех участников глобальной торговли. Условия поставки Инкотермс являются практически основным стандартом в международном бизнесе.

Какое правило Инкотермс следует использовать в 2024 году?

Правила Инкотермс 2020 это последняя версия правил, которая актуальна в 2024 году и будет действовать в течение этого десятилетия, до 2030 года. Следующий пересмотр правил Инкотермс планируется в 2029 году.

Стороны договора купли-продажи товаров в 2024 году могут продолжить использование правил Инкотермс 2010, или правила Инкотермс 2000, и даже выбрать более ранние версии Инкотермс, поэтому важно четко указать выбранную версию в контракте. Однако МТП (ICC) участникам ВЭД рекомендует использовать самую последнюю версию правил Incoterms 2020.



>

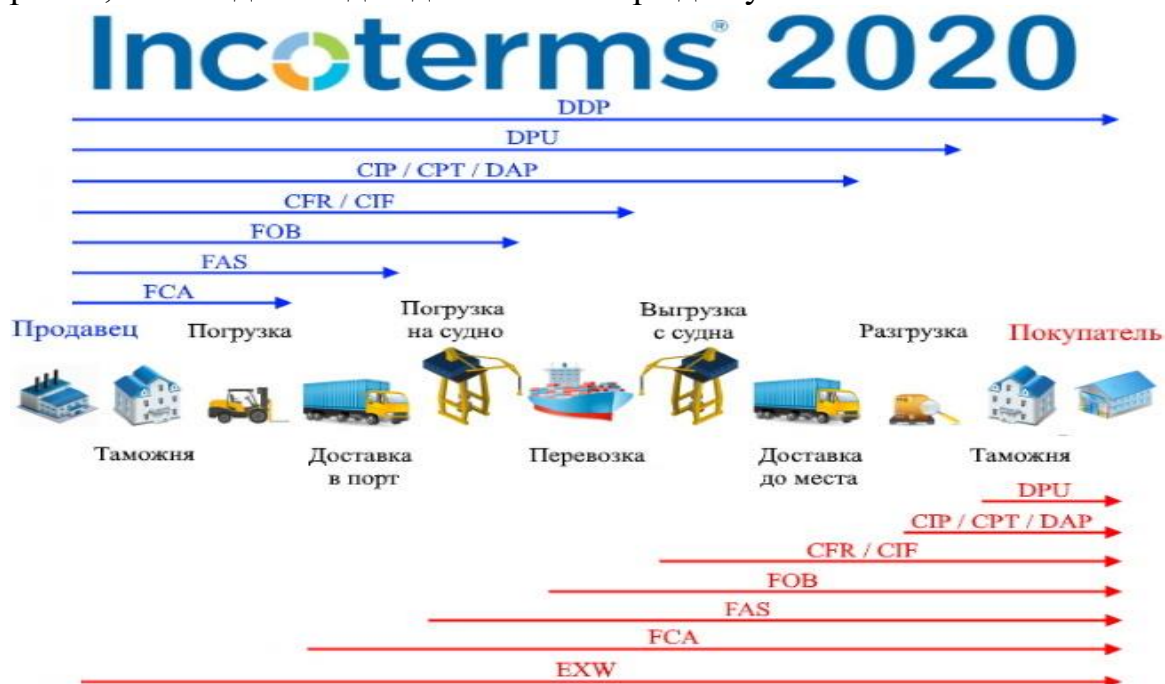
Какой термин Инкотермс следует использовать в контракте?

Условия поставки Инкотермс 2020 также как и предыдущая версия правил Инкотермс 2010 состоит из 11 торговых терминов, которые делятся на 2 категории в зависимости от вида транспорта.

| I ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | II ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>EXW - «Ex Works / Франко завод»</p> <p>FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик»</p> <p>CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до»</p> <p>CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»</p> <p>DPU - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки»</p> <p>DAP - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения»</p> | <p>FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна»</p> <p>FOB - «Free on Board / Свободно на борту»</p> <p>CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт»</p> <p>CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»</p> |

|                                                         |  |
|---------------------------------------------------------|--|
| DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин» |  |
|---------------------------------------------------------|--|

В Инкотермс 2020 можно выделить четыре группы базисов поставок товара (E, F, C и D). В основу этой классификации положены два принципа: определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара и увеличение обязанностей продавца от минимальных к максимальным. Группа "E" - условие поставки EXW, согласно которому продавец только предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях; далее идет группа "F" - условия поставки FCA, FAS и FOB, в соответствии с которой продавец обязан передать товар указанному покупателем перевозчику; затем группа "C" - условия поставки CFR, CIF, CPT и CIP, в соответствии с которыми продавец обязан заключить договор перевозки, но не принимая на себя риск утраты или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, произошедших после отгрузки и отправки; и, наконец, группа "D" – условия поставки DAP, DPU и DDP, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара до пункта назначения.



>

## ТЕМА Базисные условия поставки

Базисные условия представляют собой совокупность основных обязанностей по транспортировке и страхованию товаров на пути их движения от экспортера до импортера.

Международным признанным документом, содержащим изложение базисных условий поставки является ИНКОТЕРМС 2020, разработанный Международной торгово-промышленной палатой.

Основная цель ИНКОТЕРМС - это обеспечение международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле условий поставки, что позволяет избежать или в значительной степени сократить различия в применяемых терминах отдельных стран.

Первая редакция была опубликована в 1936 году, затем она подвергалась изменениям и правкам в 1953, 1967, 1976 годах. С 1980 года Инкотермс стал периодически редактироваться каждые десять лет, и обновлялся в 1990, 2000, 2010 и 2020 годах соответственно.

ИНКОТЕРМС содержит четыре категории терминов: E, F, C, D (табл.2)

**Инкотермс 2020 – это одиннадцать унифицированных правил, которые применяются в мировой торговле и фиксируют права и обязанности сторон внешнеторгового договора, в части поставки продукции от продавца к покупателю.**

Группа E- имеет одно условие отправление, которое содержит минимум обязанностей для продавца и заключается лишь в предоставлении товара для покупателя в месте нахождения продавца- «Франкозавод».

F- в нее включены условия, требующие от продавца передать товар перевозчику указанному покупателем и имеет это одно условие- основная перевозка не оплачена.

C- основная перевозка оплачена. Объединяет условия, по которым продавец должен обеспечить перевозку продукции, но не обязан принимать риски случайной гибели, повреждения товара или другие расходы, возникающие после отгрузки товара.

D- включает условия поставки, предусматривающие обязанность продавца нести расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара.

Правила представляют собой сокращенные по первым трем буквам внешнеторговые термины, отражающие сложившуюся в мире коммерческую практику.

Инкотермс 2020 вступил в силу с первого января 2020 года, однако использование старых редакций также возможно в настоящее время. Именно поэтому при упоминании условий поставки необходимо указывать редакцию Правил с указанием конкретного года.

Правила Инкотермс не заменяют внешнеторговый контракт, а только позволяют значительно сократить и упростить его.

Унифицированные условия не регламентируют переход права собственности на товарную партию, не указывают стоимость единицы продукции или способы оплаты.

**Они лишь фиксируют распределение между сторонами сделки купли-продажи обязательств и финансовых расходов, таких как: оплата перевозки, разгрузки товарной партии, таможенное оформление, уплата налогов и пошлин, страховка, а также передача рисков в случае потери и возможных повреждений продукции.**

В новых правилах Инкотермс ожидалось большие изменения по сравнению с предыдущими версиями (исключение некоторых терминов, унификация по видам транспорта и т.д.), однако эти ожидания не оправдались.

Ни одного термина не было удалено или добавлено в новой редакции. Лишь один базис поставки сменил своё название: DAT переименован в DPU. При этом переименование носит скорее технический характер. Как и в предыдущей версии некоторые термины применяются только к морским (речным) перевозкам и не стали универсальными.

Изменилось одно из самых распространённых базисов поставки (FCA), теперь его применение позволяет сторонам сделки договориться, что покупатель может указать перевозчику выдать морской коносамент с бортовой записью продавцу. Это позволит последнему в короткие сроки выполнить условия аккредитива.

Также нововведения коснулись условий СІР, размер страховой суммы возрос и должен превышать 110 процентов от стоимости страхуемой товарной партии.

В новой редакции также даны разъяснения по поводу таможенного оформления продукции на границе и введено новое понятие «безопасность транспорта».

Как продавцу, так и покупателю в новой редакции Правил разрешено пользоваться для перевозки своим собственным транспортом, а не заключать договор с третьим лицом, передавая эту услугу на аутсорсинг.

## **2 вопрос.**

В Инкотермс 2020 существует 4 группы базисных условий поставок продукции (Е, F, С и D). Они делятся согласно распределению обязанностей между сторонами внешнеторговой сделки.

### **Группа Е (Отгрузка)**

EXWБазис поставки EXW Incoterms 2020 расшифровывается как «ExWorks», (Экс ВОКС) а переводится как «Франко завод». Ожидалось, что данный термин в новой редакции Инкотермс будет удалён, однако он остался в неизменном виде.

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт продукцию в распоряжение покупателю непосредственно на своём предприятии, складе или торговой площадке. Фактически такие условия поставки представляют собой самовывоз. При этом продавец не обязан загружать товарную партию на транспортное средство, предоставленное получателем, а также производить действия, связанные с таможенным оформлением (но содействовать в его осуществлении) и страхованием.

Поэтому покупателю необходимо с осторожностью выбирать условия поставки EXW Incoterms 2020, ведь только он будет нести все возможные риски при загрузке и перевозке продукции, а также самостоятельно заниматься

таможенным оформлением товарной партии. Тогда как на продавце лежат минимальные обязанности – уведомить о готовности продукции и открыть двери своего склада.

Этот термин не может использоваться в случае, если покупатель не имеет возможности самостоятельно выполнить экспортное таможенное оформление продукции, в этом случае целесообразно использовать условия FCA.

Стороны внешнеторгового договора при использовании условий поставки EXW Incoterms 2020 только с помощью дополнительных соглашений могут поручить продавцу погрузку товара, её экспортное оформление и оплату вывозных таможенных пошлин и сборов.

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая смешанные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на перевозку.

Цена EXW означает, что договорная (прописанная в инвойсе) цена включает в себя лишь конечную стоимость продукции без учёта расходов по экспортному оформлению и доставке.

На практике использование базиса поставки EXW Incoterms 2020 в классическом варианте без дополнительных услуг, не включённых в цену и оплачиваемых дополнительно, практически невозможно.

Как правило, загрузка на складе отправителя силами покупателя технически трудна из-за невозможности использовать последним собственной погрузочной техники и персонала. Экспортное таможенное оформление во многих странах, в том числе и в ЕАЭС предполагает, что только лицо, зарегистрированное в этой стране, может подавать декларацию и оплачивать платежи. Именно поэтому покупателю-нерезиденту приходится прибегать к помощи посредников и агентов.

Базис поставки EXW Incoterms 2020 очень удобно использовать, когда несколько товарных партий покупатель забирает у разных производителей и аккумулирует для дальнейшей перевозки и растаможки.

### **Группа F (Основная перевозка оплачена покупателем)**

FCABазис поставки FCA Incoterms 2020 расшифровывается как «FreeCarrier», (ФРИ КАРИА) а переводится как «Франко перевозчик/Свободный перевозчик». По данным внешнеторговой статистики более 40 % продукции во всём мире отгружается на условиях FCA. Термин FCA Incoterms 2020 означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, загруженную на определённое транспортное средство в заранее указанном месте и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя. После принятия новой редакции правил **Incoterms 2020** в условия поставки FCA **были внесены некоторые изменения**: теперь его применение позволяет сторонам сделки договориться, что покупатель может указать перевозчику выдать морской коносамент с бортовой записью продавцу. Это позволит последнему в более короткие сроки выполнить условия открытого банковского аккредитива.

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на перевозку.

У базиса поставки FCA Incoterms 2020 существует два возможных места отправки продукции: место, принадлежащее продавцу (склад, завод или магазин) и склады, терминалы и порты, находящиеся вне ведения отправителя. В первом случае отгрузка считается состоявшейся при фактическом помещении товара на указанное транспортное средство, а во втором при передаче перевозчику товара непосредственно из транспорта продавца.

При этом поставщик обязан предоставить все имеющиеся у него данные, касающиеся безопасности и особенностей транспортировки продукции.

В свою очередь покупатель должен предоставить все необходимые для таможенного декларирования данные: наименование и контакты перевозчика, номера автомобилей, авиарейсов и названия морских судов, а также товаросопроводительные документы.

Цена FCA означает, что договорная (прописанная в инвойсе) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой пошлин, но без затрат по транспортировке.

Условия FCA Incoterms 2020 очень удобно использовать, когда несколько товарных партий покупатель забирает у разных производителей и аккумулирует для дальнейшей перевозки и растаможки.

[www.alt.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alt.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

FASБазис поставки FAS Incoterms 2020 расшифровывается как «FreeAlongsideShip» (ФРИ ЭЛОНГСАЙД ШИП), а переводится как «Свободно вдоль борта судна».

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, размещённую вдоль судового борта и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя.

Покупатель же обязан самостоятельно загрузить продукцию, оплатить транспортировку, импортные пошлины и поставить товар в назначенное место. FAS применяется только при речных и морских перевозках.

Условия поставки FAS издавна использовались торговцами, когда товары выгружались рядом с кораблём, названным покупателем. Впервые официально опубликованы они были в Incoterms 1936. В последней редакции 2020 года не претерпели изменений по сравнению с предыдущей версией.



В настоящее время используются редко, только при транспортировке тяжелой техники, грузов, перемещаемых навалом или в таре. При более распространенных контейнерных перевозках груз передаётся перевозчику, а не оставляется на причале и используется термин. FCA Incoterms 2020.

В случае, если получатель не имеет возможности сам осуществить загрузку на судно и хочет передать эту обязанность продавцу, то целесообразнее и правильнее использовать правило FOB Incoterms 2020.

Важнейшим моментом в отгрузке по правилам FAS Incoterms 2020 является присутствие судна на причале порта, при его отсутствии нельзя просто оставить товар. В этом случае условия не будут выполнены, и отгрузка не будет признана состоявшейся.

Цена FAS означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт отгрузки и стоимость работ по выгрузке на причал. Затраты на погрузку на судно и стоимость фрахта не входят в стоимость.

Недостатком использования условий поставки FAS Incoterms 2020 для продавца является риск задержки прибытия судна в порт, тогда разместить продукцию вдоль его борта на причале невозможно. Это ведёт к очевидным задержкам и срывам планов отгрузок. Преимуществом для продавца является возможность проверить товар при погрузке и убедиться в надёжности крепления его на судне. Однако он должен быть заранее уверен, что в порту есть всё необходимое подъёмное оборудование и арендовать его заранее.

[www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

FOBУсловие поставки FOB Incoterms 2020 расшифровывается как «FreeOnBoard» )ФРИ ОН БООТ), а переводится как «Свободно или бесплатно на борту».

Условия FOB применяются только при речных и морских перевозках.

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, размещённую на борту речного или морского судна и выпущенную таможенной в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя. Важно отметить, что товар не просто должен переместиться за поручни судна, но и целиком быть помещённым на палубе или в трюме. Покупатель также обязан самостоятельно загрузить продукцию, оплатить транспортировку, импортные пошлины и поставить товар в назначенное место.

В случае, если отправитель не имеет возможности сам осуществить загрузку на судно и хочет передать эту обязанность покупателю, то целесообразнее и правильнее использовать правило FAS Incoterms 2020. При осуществлении контейнерных перевозок используется термин FCA Incoterms 2020.

Исторически сложилось так, что условия поставки FOB Incoterms 2020 использовались наиболее часто в международной торговле, именно поэтому они были внесены в первую редакцию Правил в 1936 году и с тех пор не подвергались существенным изменениям.

Цена FOB означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт отгрузки и стоимость работ по загрузке на судно. Стоимость фрахта не входят в цену.

Продавцу удобно использовать FOB Incoterms 2020 так как при таких условиях поставки именно он является грузоотправителем во всех товаротранспортных документах. Это позволяет в дальнейшем гораздо легче решать многие формальности с банками (при оформлении аккредитива) и налоговыми органами.

### **Группа С (Основная перевозка оплачена продавцом)**

CFRБазис поставки CFR Incoterms 2020 расшифровывается как «CostandFreight», (КОСТ ЭНД ФРЕЙТ) а переводится как «Стоимость и фрахт». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя продукцию, размещённую на судовом борту и выпущенную таможенной в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом фрахт оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя.

В случае, если стороны внешнеторговой сделки договорились переложить оплату самой транспортировки на покупателя продукции, то необходимо использовать условия FOB Incoterms 2020.

Важно отметить, что возможные риски потери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент размещения её на борту или в трюме зафрахтованного продавцом судна, а не при прибытии в назначенный порт. То есть риски и расходы переходят в двух разных местах.

Условие CFR применяется только при речных и морских перевозках. Впервые упоминается в редакции Правил Инкотермс в 1936 году как «C&F», в 1990 году приобретает своё современное название. В последней редакции 2020 года не претерпело изменений.

Цена CFR означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт назначения. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Продавцу удобно использовать CFR Incoterms2020 так как при таких условиях поставки именно он является грузоотправителем во всех товаротранспортных документах. Это позволяет в дальнейшем гораздо легче решать многие формальности с банками (при оформлении аккредитива) и налоговыми органами.

Условия CFR согласно Правилам Инкотермс не могут применяться для контейнерных перевозок, а больше подходят для крупногабаритных грузов, сыпучих товаров. Однако на практике часто используются и для транспортировки морских контейнеров.

[www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

CIFУсловие поставки CIF Incoterms 2020 (Cost, Insurance and Freight) переводится как «Стоимость, страхование и фрахт». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя заранее застрахованную продукцию, размещённую на судовом борту и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом фрахт оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя.

Условие CIF используется только при речных и морских перевозках. Впервые упоминается в версии Инкотермс 1936 года, только в 1990 году приобретает своё современное название. В последней редакции 2020 года не претерпело изменений.

Основным отличием CIF от CFR Incoterms 2020 является наличие обязанности у продавца застраховать товарную партию от утери и повреждений во время транспортировки за свой счёт, но в пользу покупателя.

Страхование при отгрузке на условиях CIF обеспечивают лишь минимальное покрытие (110 процентов от цены контракта), но действует на протяжении всей перевозки. Продавец в обязательном порядке предоставляет покупателю продукции договор и полис.

Важно отметить, что возможные риски потери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент размещения её на борту или в трюме зафрахтованного продавцом судна, а не при прибытии в назначенный порт. То

есть расходы и риски переходят в двух разных местах. Именно поэтому использование страхования в данном случае логично и обосновано, так как позволяет приобретателю минимизировать риски материальных потерь пока его товар в пути.

Цена CIF означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт назначения и страховые расходы. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Продавцу удобно использовать CIF Incoterms2020 так как при таких условиях поставки именно он является грузоотправителем во всех товаротранспортных документах. Это позволяет в дальнейшем гораздо легче решать многие формальности с банками (при оформлении аккредитива) и налоговыми органами.

Основным преимуществом для покупателя является страхование риска утери и повреждения продукции во время транспортировки.

[www.alt.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alt.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

CIPУсловие поставки CIP Incoterms 2020 (CarriageandInsurancePaidto)(Карред-перевозка переводится как «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение перевозчика заранее застрахованную продукцию, выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя. В процессе транспортировки может возникнуть ситуация, при которой из-за задержки импортного оформления

товарной партии, груз будет размещён на платных таможенных складах. Расходы по оплате складов также ложатся на продавца.

Условия поставки **CIP** появились в унифицированных правилах перевозки относительно недавно – в 1990 году. После принятия новой редакции правил **Incoterms 2020** в условия поставки **CIP** были внесены некоторые изменения: размер страховой суммы возрос до 110 процентов от стоимости страхуемой товарной партии (ранее был минимальным).

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Важно отметить, что возможные риски утери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент передачи ее перевозчику, а не при прибытии в назначенный пункт. То есть расходы и риски переходят в двух разных местах. Именно поэтому использование страхования в данном случае логично и обосновано, так как позволяет приобретателю минимизировать риски материальных потерь пока его товар в пути.

Цена **CIP** означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в пункт назначения и страховые расходы. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Условие поставки **CIP Incoterms 2020** очень выгодно использовать именно покупателю, ведь он застрахован от риска утери и повреждения продукции во время транспортировки.

**CPT** Условие поставки **CPT Incoterms 2020 (CarriagePaidTo)** переводится как «Фрахт/перевозка оплачены до».

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение перевозчика

продукцию, выпущенную таможенной в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства и оплатой таможенных складов в случае задержек оформления, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя.

Условие поставки **CPT** появилось в унифицированных правилах перевозки в 1953 году, а своё современное название получило в 1990 году. После принятия новой редакции правил **Incoterms 2020** в условия поставки **CPT** **не было внесено никаких изменений.**

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Возможные риски утери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент передачи ее перевозчику, а не при прибытии в назначенный пункт. То есть расходы и риски переходят в двух разных местах.

Для передачи всех рисков до момента прибытия товарной партии продавцу правильно использовать условия **DAP Incoterms 2020**.

Цена **CPT** означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в пункт назначения. Стоимость разгрузки не входит в цену.

Условие поставки **CPT Incoterms 2020** удобно использовать крупным продавцам-экспортёрам, имеющим собственный большой парк транспорта. В этом случае возможно легко координировать отгрузки. Также эти условия подходят для оплаты по банковскому аккредитиву, так как позволяют продавцу

легко получить товаросопроводительные документы, где он указан как отправитель.

[www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

#### Группа D (Доставка)

ДАНУсловие поставки DAP Incoterms 2020 (DeliveredAtPoint) переводится как «Поставка в пункте».

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя продукцию готовую к выгрузке в назначенном пункте и выпущенную таможенной в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства и оплатой таможенных складов в случае задержек оформления, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя. При необходимости переложить и таможенное оформление в стране прибытия на продавца используют термин DDP Incoterms 2020.

Условие поставки DAP появилось в унифицированных правилах только в 2010 году. После принятия новой редакции в 2020 году в них не было внесено никаких изменений.

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Все риски до момента передачи товара для выгрузки покупателю в назначенном пункте несёт продавец. Важно отметить и оговорить во внешнеторговом договоре ситуацию, при которой товарная партия не может быть передана из-за задержек в импортном таможенном оформлении, лежащем в зоне



ответственности покупателя. Соответственно при невозможности провести таможенную очистку в установленный в договоре предельный срок, риск утери и повреждения продукции должен переходить на покупателя.

Цена DAP означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в назначенный пункт. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Недостатком этих условий поставки можно назвать неудобства при использовании банковского аккредитива, так как передача продукции происходит в самом конце транспортной цепочки.

[www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

Условие поставки DPU Incoterms 2020 (DeliveredNamedPlaceUnloaded) переводится как «Поставка на место выгрузки». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя продукцию, выгруженную в назначенном пункте и прошедшую экспортное таможенное оформление (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства и оплатой таможенных складов в случае задержек оформления, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя.

Условие поставки DPU является самым «молодым» и впервые появляется в последней версии Инкотермс 2020 года, заменив собой условия DAT (предполагал доставку только, до терминала, а не до любого места как DPU)

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного

транспорта без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Все риски до момента передачи выгруженного товара покупателю в назначенном пункте несёт продавец. Важно отметить и оговорить во внешнеторговом договоре ситуацию, при которой товарная партия не может быть разгружена и передана из-за задержек в импортном таможенном оформлении, лежащем в зоне ответственности покупателя. Соответственно при невозможности провести таможенную очистку в установленный в договоре предельный срок, риск утери и повреждения продукции должен переходить на покупателя.

Цена DPU означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в пункт назначения и разгрузки.

Условие поставки DPU Incoterms 2020 единственные, предполагающие разгрузку продукции силами продавца. Поэтому, выбирая эти условия, продавец должен быть точно уверен, что имеет достаточные технические возможности.

Эти условия поставки очень удобно использовать при курьерских поставках малогабаритных товаров, когда водитель лично в руки передаёт посылку адресату.

[www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

DDPUсловие поставки DDP Incoterms 2020 (DeliveredDutyPaid) можно перевести как «Поставка с оплатой пошлины». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт покупателю продукцию готовую к выгрузке в назначенном пункте и прошедшую оформление в таможене как при вывозе, так и при ввозе.

При этом стоимость транспортировки до назначенного места, все возможные расходы, связанные с прохождением таможи в обеих странах,

транзитом по территории иностранного государства, оплата таможенных складов в случае задержек оформления оплачивается продавцом. Только разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя (если и она не переложена на продавца в рамках внешнеторгового договора).

При необходимости переложить и таможенное оформление или оплату некоторых налогов в стране прибытия на покупателя (из-за особенностей законодательства или по другим причинам) следует указать это во внешнеторговом контракте отдельным пунктом.

Термин DDP появился в унифицированных правилах перевозки в 1967 году и с тех пор не претерпел никаких изменений вплоть до 2020 года.

Термин может применяться при перемещении продукции любым транспортом, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Все риски до момента передачи товарной партии для разгрузки покупателю в назначенном пункте несёт продавец.

Цена **DDP** означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом затрат на таможенную очистку, уплату всех пошлин и налогов, а также затраты на доставку продукции в назначенный пункт.

[www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020/](http://www.alta.ru/information/glossarium/инкотермс_2020_incoterms_2020/)

**DAT DeliveredAtTerminal** / Поставка на терминале - значение термина

(относится к 2010)термин (условие поставки) Инкотермс, подразумевающий, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения. Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида

транспорта. DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза.

Больше ответственности на продавце

**Вид транспорта:** любой, смешанные перевозки.

**Что учтено в цене контракта:** экспортные формальности, погрузка, доставка и выгрузка на оговоренный терминал.

**Ответственность**

**Продавец**

Осуществляет экспортную очистку товара. Выполняет доставку и выгрузку на указанный терминал в оговоренном порту или месте. Несет все риски по перевозке и разгрузке товара.

**Покупатель**

Осуществляет таможенное оформление импорта.

*Примечание: Терминал – любое место, закрытое или открытое, склад, причал, авто-, железнодорожный или аэровокзал.*

Таблица 1.

Классификация условий ИНКОТЕРМС-2010 по обязанностям продавца и используемым видам транспорта

| п/п | Название условий на английском языке | Название условий на русском языке | Группа | Обязанности продавца           | Вид транспорта             |
|-----|--------------------------------------|-----------------------------------|--------|--------------------------------|----------------------------|
|     | EXW-EX, Works                        | Франко-завод                      | E      | Отправление                    | Любой                      |
|     | FCA, Free Carrier                    | Франко-перевозчик                 | F      | Основная перевозка не оплачена | Любой                      |
|     | FAS, Free Along-side Ship            | Франко-вдоль борта судна, ФАС     | F      | Основная перевозка не оплачена | Морской, внутренний водный |
|     | FOB, Free on Board                   | Франко-борт, FOB                  | F      | Основная перевозка не оплачена | Морской                    |
|     | CFR, COST and FREIGHT                | Стоимость и фрахт                 | C      | Основная перевозка             | Морской                    |

|   |                                     |                                           |   |                                         |                            |
|---|-------------------------------------|-------------------------------------------|---|-----------------------------------------|----------------------------|
|   | CIF, COST and FREIGHT               | СИФ, стоимость, страхование и фрахт       | С | оплачена<br>Основная перевозка оплачена | Морской                    |
|   | CPT, Carriage Paid To               | Фрахт/перевозка оплачены до               | С | Основная перевозка оплачена             | Любой                      |
|   | CIP, Carriage and Insurance Paid To | Фрахт/перевозка и страхование оплачены до | С | Основная перевозка оплачена             | Любой                      |
|   | DAF, Delivered At Frontier          | Поставка до границы                       | D | Прибытие                                | Любой                      |
| 0 | DES, Delivered Ex Ship              | Поставка с судна                          | D | Прибытие                                | Морской, внутренний водный |
| 1 | DEQ, Delivered Ex Quay              | Поставка с пристани с оплатой пошлины     | D | Прибытие                                | Морской, внутренний водный |
| 2 | DDU, Delivered Duty Unpaid          | Поставка без оплаты пошлины               | D | Прибытие                                | Любой                      |
| 3 | DDP, Delivered Duty Paid            | Поставка с оплатой пошлины                | D | Прибытие                                | Любой                      |

Таблица 2.

Классификация условий ИНКОТЕРМС-2020 по обязанностям продавца и используемым видам транспорта

| № п/п | Название условий на английском языке | Название условий на русском языке | Группа | Обязанности продавца           | Вид транспорта             |
|-------|--------------------------------------|-----------------------------------|--------|--------------------------------|----------------------------|
| 1     | EXW-EX, Works                        | Франко-завод                      | E      | Отправление                    | Любой                      |
| 2     | FCA, Free Carrier                    | Франко-перевозчик                 | F      | Основная перевозка не оплачена | Любой                      |
| 3     | FAS, Free Alongside Ship             | Франко-вдоль борта судна, ФАС     | F      | Основная перевозка не оплачена | Морской, внутренний водный |
| 4     | FOB, Free on Board                   | Франко-борт, ФОБ                  | F      | Основная перевозка не          | Морской                    |

|    |                                     |                                           |   |                             |                            |
|----|-------------------------------------|-------------------------------------------|---|-----------------------------|----------------------------|
|    |                                     |                                           |   | оплачена                    |                            |
| 5  | CFR,COST and FREIGHT                | Стоимость и фрахт                         | C | Основная перевозка оплачена | Морской                    |
| 6  | CIF, COST INSURANCE and FREIGHT     | СИФ, стоимость, страхование и фрахт       | C | Основная перевозка оплачена | Морской                    |
| 7  | CPT, Carriage Paid To               | Фрахт/перевозка оплачены до               | C | Основная перевозка оплачена | Любой                      |
| 8  | CIP, Carriage and Insurance Paid To | Фрахт/перевозка и страхование оплачены до | C | Основная перевозка оплачена | Любой                      |
| 9  | DAF, Delivered At Frontier          | Поставка до границы                       | D | Прибытие                    | Любой                      |
| 10 | DES, Delivered Ex Ship              | Поставка с судна                          | D | Прибытие                    | Морской, внутренний водный |
| 11 | DEQ, Delivered Ex Quay              | Поставка с пристани с оплатой пошлины     | D | Прибытие                    | Морской, внутренний водный |
| 12 | DDU, Delivered Duty Unpaid          | Поставка без оплаты пошлины               | D | Прибытие                    | Любой                      |
| 13 | DDP, Delivered Duty Paid            | Поставка с оплатой пошлины                | D | Прибытие                    | Любой                      |

## 2.9. Порядок исполнения экспортных сделок

Конвенция ООН (Венская конвенция) – это международный документ имеющий практическое значение при заключении и исполнении внешне торговых контрактов. Она была разработана комиссией ООН с целью определения единых норм, регулирующих торговые договоры и была принята в Вене в 1980 году.

В конвенции предусмотрено, что стороны сделок имеют право отступать от любого из ее положений или изменять ее действия, указав на это в контракте. Исключением является предписание об обязательной письменной форме изменения или прекращения контракта. Венская конвенция состоит из 4 частей, включающих 101 статью:

- 1.сфера применения и общие положения;
- 2.заключение договора;
- 3.купли – продажи товаров;
- 4.заключительные положения.

Россия присоединилась к Венской конвенции указом Президиума Верховного Совета СССР от 4 апреля 1986 года №4407 “О присоединении СССР к Венской конвенции о праве международных договоров”

Положения конвенции регламентируют заключения договоров международной купли-продажи, права и обязанности сторон, возникающие из

этого договора, а также ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств и не затрагивают содержание договора и вопросов права собственности на проданный товар.

После заключения внешнеторгового контракта участники приступают к ее исполнению. При исполнении экспортной сделки работа ведется по следующим направлениям:

1. подготовка товара к экспортной поставке;
2. таможенное оформление экспортного товара;
3. организация отгрузки и транспортировки товара за границу;
4. проведение расчета с иностранными покупателями;
5. рассмотрение поступивших претензий.

В обязанности продавца входят изготовление продукции и подготовка ее к отправке, поэтому продавцу целесообразно контролировать качество и своевременность работы с самого начала производственного цикла.

В случае если иностранный покупатель имеет право участвовать в проверке качества продукции или в проведении испытаний направить в его адрес извещение о готовности товара к испытанию и оказывать содействие представителям покупателя.

При подготовке товара к отгрузке параллельным подготавливаются внешне торговые документы, подтверждающие исполнение контракта.

В зависимости от выполняемых функций документы можно условно разделить на следующие группы:

1. по обеспечению производства экспортного товара;
2. по подготовке товара к отгрузке;
3. коммерческие документы;
4. документы по платежно-банковским операциям;
5. страховые документы;
6. транспортные документы;
7. транспортно – экспедиторские документы;
8. таможенные документы.

Документы, которые следуют с грузом до пункта назначения называют товаросопроводительными. К ним относят документы входящие в группу коммерческих, транспортных и таможенных (сертификат качества, комплектовочная ведомость, паспорт изделия, технические инструкции).

Таможенное оформление экспортной продукции осуществляется в пункте ее отгрузки внутри страны. Например: на складе предприятия изготовителя или на пограничном пункте.

Основным документом при таможенном оформлении является грузовая таможенная декларация, где представлены сведения о товаре и условиях поставки. Она отражает результаты таможенного оформления и выступает разрешительным документом таможенных органов.

Статистическая декларация – является документом валютного контроля внешне торговых операций и оформляется по каждой экспортной отгрузке

товаров, стоимость которых превышает 200 евро. Этот документ регистрируется в таможенных органах и используется для статистического учета экспорта. При заключении внешне торгового договора на сумму превышающую 1500 евро оформляются паспортные сделки. Этот документ регистрируется в таможенных органах, визируется банком и используется при осуществлении валютного контроля внешнеторговых сделок.

В зависимости от вида использованного транспорта оформляются следующие документы:

- железнодорожная накладная;
- авианакладная;
- товарно-транспортная накладная при перевозке авиатранспорта;
- коносамент – при морских и речных перевозках.

При завершении отгрузки продавец отправляет покупателю извещение об отгрузке с указанием необходимых сведений. Расчет по внешне торговым сделкам проходят в безналичной форме. Экспортер продукции заинтересован в своевременной полной оплате суммы поставляемого товара со стороны покупателя и для этого экспортер должен обеспечить четкое оформление коммерческого счета со всеми прилагаемыми документами и предоставить их к оплате иностранному покупателю.

При авансовых платежах, что наиболее выгодно продавцу, отгрузку товаров производят только после поступления договорной суммы на счет.

При расчетах по аккредитиву или с использованием банковских гарантий продавец следит за своевременным выставлением иностранным покупателям аккредитива или банковских гарантий. Если покупатель обязан открыть аккредитив в течение определенного срока после подписания контракта, но не сделал этого экспортер отправляет напоминание. В случае открытия аккредитива после подготовки товара к отгрузке экспортер извещает покупателя о готовности товара и одновременно запрашивает аккредитив.

При расчете по инкассо продавцу необходимо получить платежную гарантию банка, проверить реквизиты и условия полученной гарантии. После отгрузки экспортер предоставляет в банк инкассовые поручение и контролирует поступления инкассированной суммы на счет.

## **2.10. Порядок исполнения импортных сделок**

Работа по исполнению импортных сделок включает следующие направления:

1. контроль за своевременным изготовлением товара его качеством и подготовкой к отгрузке из за границы;
2. организация транспортировки импортированного товара и передача его получателю;
3. таможенное оформление импортного товара на территории страны;
4. проведение расчетов за поставляемый товар;



5. претензионная работа с иностранными поставщиками и транспортными организациями;

Покупатель-импортер товара может ввести из-за границы товар, соответствующий действующим в стране нормативам исходя из закона. К ним относят технические, санитарные, экологические, фармакологические и другие стандарты.

По результатам проверки качества поставляемого товара полномочные представители экспортера и импортера в пункте отраженном в контракте составляют акт сдачи-приемки товара. Исполнение импортной сделки включает контроль за подготовкой товара к отгрузке, извещение о планируемой дате, готовности товара к отгрузке, необходимо покупателю в случае если он в соответствии с базисными условиями поставки должен обеспечить подачу транспортного средства в пункт отгрузки. Отгрузка и доставка товара из-за границы до пункта назначения обеспечивается покупателем и продавцом в соответствии с контрактными условиями поставки.

Покупатель осуществляет необходимое транспортное страхование груза, если это оговорено базисными условиями поставки. Таможенное оформление импортируемого товара в зависимости от способа транспортировки может производиться во входном пограничном пункте назначения груза (на складе импортера). К товару должен прилагаться сертификат происхождения товара – документ выдаваемый компетентными органами и удостоверяющий происхождение товара.

При авансовом платеже для обеспечения выполнения поставщиком договорных обязательств необходимо получить надлежащую банковскую гарантию и проверить ее действительность. Эту гарантию желательно получить еще при подписании внешне торгового договора и обязательно до осуществления платежа за импортный товар.

При аккредитивной форме расчетов покупатель обязан заранее открыть аккредитив в пользу иностранного продавца. Аккредитив открывают при получении извещения продавца о готовности к отгрузке.

При расчетах по инкассо покупатель сверяет поступившие от поставщика документы и в срок направляет в банк акцепт поручения на перевод необходимой суммы на счет продавца.

### **Вопросы для самопроверки:**

1. При соблюдении каких условий сделка считается действительной?
2. Этапы подготовки внешнеторговой сделки?
3. Какие федеральные законы регулируют ВЭД?
4. Перечислите реквизиты оферты?
5. Назовите основные методы, используемые при подписании внешнеторговой сделки?
6. Какой документ является основным, при таможенном оформлении груза?

7. На какие группы можно разделить внешнеторговые документы в зависимости от выполняемых функций?

## **ГЛАВА 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ**

### **3.1. Экономическая сущность и значение разработки внешнеторгового контракта**

В международной коммерческой практике договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме принято называть контрактом купли-продажи.

Контракт купли-продажи - это коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером.

Из самого названия этого документа следует, что одна сторона договора осуществляет покупку, другая - продажу предмета договора. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Этим договор купли-продажи отличается от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования, где не содержится такого условия, а предметом договора являются либо права пользования товаром, либо предоставление услуг.

В контракте купли-продажи оговаривается содержание договорных условий, порядок их исполнения и ответственность за исполнение.

Самый простой контракт купли-продажи содержит такие основные условия, как предмет и объем поставки (наименование и количество товара); способы определения качества товара; срок и место поставки; базисные условия поставки; цена и общая стоимость поставки; условия платежа; порядок сдачи-приемки товара; условия о гарантиях и санкциях; об арбитраже; об обстоятельствах непреодолимой силы; транспортные условия; юридические адреса сторон; подписи продавца и покупателя.

Стороны контракта берут на себя конкретные обязательства, которые содержатся во всех условиях контракта. Основными обязательствами для продавца являются: поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар; для покупателя - уплатить цену за товар и принять поставку. В контракт обычно вносятся также положения, общие для обязательств продавца и покупателя, в частности по таким важным вопросам, как:

1. Понятие и порядок исчисления убытков, возмещение которых может быть потребовано при нарушении обязательств одной из сторон;
2. Право на получение процентов при просрочке платежа;
3. Принцип освобождения от ответственности;
4. Последствия расторжения договора;
5. Право на приостановление исполнения;
6. Обязанность по сохранению товара, принадлежащего другой стороне.

Для внешнеторговых контрактов имеет особое значение Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, участницей которой (как правопреемник СССР) является Российская Федерация. В ней отмечается,

что государства-участники, принимая во внимание общие цели принятых резолюций об установлении нового международного экономического порядка, считая, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами, и, полагая, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различные общественные, экономические и правовые системы, будут способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать развитию международной торговли [4].

Существуют различные виды договоров купли-продажи :

Контракт разовой поставки - единовременное соглашение, которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определенной дате, сроку, периоду времени.

Поставка товаров производится один или несколько раз в течении установленного срока. По выполнению принятых обязательств юридические отношения между сторонами, собственно, контракт прекращаются.

Разовые контракты могут быть с короткими сроками поставки и длительными сроками поставки.

Контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную (периодическую) поставку определенного количества, партий товара на протяжении установленного в условиях контракта срока, который может быть краткосрочным (обычно один год), и долгосрочным (5-10 лет, а иногда и больше).

Контракты на поставку комплектного оборудования предусматривают наличие связей между экспортером и покупателем-импортером оборудования, а также специализированными формами, участвующими в комплектации такой поставки.

При этом генеральный поставщик организует и несет ответственность за полную комплектацию и своевременность поставки, а также качество.

В зависимости от формы оплаты за товар различают контракты с оплатой в денежной форме и с оплатой в товарной форме полностью или частично.

Все, находящиеся в договорных отношениях стороны международных коммерческих сделок, называются контрагентами. Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами. Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и сельского хозяйства с целью извлечения прибыли [5].

Каждая фирма регистрируется в торговом реестре своей страны. Выступающие на мировом рынке предприятия различают :

- 1) по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций;

- 2) правовому

Внешнеторговый контракт начинается с обозначения названия документа "Контракт или Договор", номера, города, даты подписания.

Преамбула контракта включает:  
определение сторон, включая название фирмы,  
полное юридическое наименование сторон с обязательным указанием, какая из сторон является: продавцом - покупателем (экспортером-импортером, лицензиаром - лицензиатом, заказчиком - исполнителем, арендатором - арендодателем, поручителем - агентом и т.д.); юридического статуса; местонахождения организации; страны; юридического адреса; должности и фамилии руководителя, подписывающего контракт.

Затем в определенной логической последовательности раскрываются следующие разделы:

1. Предмет договора
2. Цена и общая сумма контракта
3. Срок поставки товаров
4. Условия платежей и формы расчетов
5. Упаковка и маркировка товаров
6. Сдача-приемка. Гарантии качества
7. Штрафные санкции и возмещение убытков
8. Страхование
9. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажорные)
10. Арбитраж.

В ряде случаев отдельные разделы контракта совмещаются. Это зависит от необходимости и приемлемости степени детализации договорных отношений партнеров.

Предмет договора определяет в краткой форме вид внешнеторговой сделки (купли-продажи, подряда, аренды). Если предметом сделки является товар со сложными техническими характеристиками, то обычно контракты содержат специальные разделы, в которых раскрываются технические условия.

В этом же разделе указывается количество товара в метрической системе мер. Если поставляемый товар может изменять свой вес в зависимости от влажности (например, руды), то в контракте указываются допустимые отклонения в ту или иную сторону в процентах от номинального веса. Проверка фактически поставленного товара осуществляется по спецификациям, которые составляются продавцом.

Если предметом договора являются машины и оборудование, то контракты могут включать технические условия, условия испытаний и приемки и другие.

В данном разделе также обычно определяется вид сделки (купля-продажа, аренда, бартер, передача "ноу-хау" и т.д.). Указывается наименование товара, характеристика, ассортимент.

В случае поставки ряда различных товаров они перечисляются в спецификации, являющейся неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в теле контракта.

В данном разделе, как правило, указываются и базисные условия поставки.

Базисные условия поставки - это совокупность торговых обычаев при купле-продаже, которые определяют обязанности контрагентов по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца покупателю, а также момент перехода риска случайной порчи или утраты товара, если иное не оговорено в контракте.

Иными словами, базисные условия определяют, какие расходы несут стороны по транспортировке груза от экспортера к импортеру. Базисные условия поставок товаров определяются согласно "Инкотермс - 2020".

Цена и общая сумма контракта.

В контракте купли-продажи договорная цена устанавливается под влиянием целого ряда объективных факторов (потребительские свойства товаров, соотношение спроса и предложения на данный товар на рынках сбыта, особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности). На уровень договорных цен оказывают влияние и субъективные факторы (место заключения сделки, искусство снижения цен, условия платежей, коммерческие знания и опыт внешнеэкономической деятельности заключающих контракт сотрудников).

При установлении цены товара в контракте определяются: уровень цены, базис цены, валюта цены и валютные оговорки, способ фиксации цены.

Уровень цены товара может определяться на основе изучения публикуемых уровней цен в специальных и периодически издаваемых бюллетенях, либо на основе котировок товарных бирж (по биржевым товарам).

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы в цену товара, т.е. определяется принятыми в контракте условиями поставки.

Валюта цены является валютой сделки. При ее выборе большое значение имеют торговые обычаи. Например, в сделках купли-продажи каучука и цветных металлов валютой цены является английский фунт стерлингов, а при продаже нефтепродуктов и пушнины – американский доллар.

Экспортеры стремятся зафиксировать цену товара в валюте, курс которой стабилен, а импорт – в валюте, подверженной обесценению.

По согласованию сторон иногда цены в контракте фиксируются в валюте одной из стран-контрагентов, в валюте третьей страны или в международных валютных единицах. Для взаимных расчетов между продавцом и покупателем может быть выбрана другая валюта, не та, в которой зафиксирована цена.

Для фиксации цены экспортеры выбирают одну из СКВ. Цены импортных контрактов обычно устанавливаются в СКВ страны-поставщика, а в торговле с развивающимися странами – в СКВ основных промышленно развитых стран.

Валютные оговорки. Предусматривают применение специальных мер против потерь, связанных с изменением курсов валют, особенно при поставке на условиях долгосрочных кредитов. Поэтому в применении валютных оговорок в экспортном контракте могут быть использованы следующие условия:

- привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к другой валюте (СКВ), курс которой стабилен и имеет тенденцию к повышению. Это позволит при падении курса валюты, в которой выражена цена, по существу увеличить цену платежа в обесцененной валюте;
- привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к курсу европейской единицы стран-членов Европейского союза;
- привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к средне-арифметической величине курсов нескольких перечисленных в контракте наиболее устойчивых валют. Такая оговорка называется мультивалютной.

Смысл всех валютных оговорок заключается в том, что, несмотря на обесценение валюты, экспортер получает количество единиц валюты платежа в соответствии с курсом валюты, указанной в валютной оговорке.

Валютные оговорки в условия контракта не включаются при платежах наличными и при применении валют со стабильными курсами.

Способ фиксации цены выбирается в зависимости от длительности выполнения контракта.

### **3.2. Основные разделы внешнеторгового контракта**

1. **Преамбула.** Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова контракт в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле четко указывается фирменные наименования сторон. В преамбуле также дается определение сторон как контрагентов.

2. **Предмет контракта.** После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д. Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

3. **Количество.** В контракте устанавливается единица измерения количества, система мер и весов.

4. **Качество товара.** Определить качество товара в контракте купли-продажи - значит установить качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий.

**Способы определения качества:**

- по стандарту
- по техническим условиям
- по спецификации
- по образцу
- по описанию
- по предварительному осмотру
- по содержанию отдельных веществ в товаре
- по выходу готового продукта
- по натурному весу
- способ «тель-кель» («каким он есть»).

#### **а) По эталону.**

Этот метод предполагает, что качество поставляемого продукта точно соответствует определенному эталону. Стандарты разрабатываются различными правительственными организациями (так называемые национальные стандарты, к примеру, ГОСТ, DIN), союзами предпринимателей, научно-техническими ассоциациями и институтами, страховыми компаниями и др. но во многих странах применение государственных стандартов не является обязательным. В связи с этим распространены стандарты, разрабатываемые союзами предпринимателей и различными ассоциациями. Время от времени в практике торговли употребляются стандарты, разрабатываемые крупными промышленными фирмами. Применение стандартов упрощает установление в контрактах свойства продуктов с общими родовыми признаками и унифицированной продукции; в контракте довольно сослаться на номер и дату эталона и указать компанию его разработавшую. По эталону определяется качество подавляющего большинства продуктов, обращающихся в интернациональной торговле, в частности, машин и оборудования, темных металлов, зерновых, каучука, хлопка и остальных.

#### **Б) По техническим условиям.**

Если на данный продукт отсутствуют стандарты, а также из-за особых условий производства и эксплуатации продукта, для установления особых требований к его качеству используются технические условия. Технические условия содержат подробную характеристику продукта, описание материалов, из которых он обязан изготавливаться, правила и способы проверки и испытаний. По техническим условиям традиционно определяют качество продуктов, исполняемых на базе личных заказов, неповторимого оборудования, сложного промышленного оборудование и аппаратуры, судов. Технические условия на машины и оборудование могут быть представлены или самим заказчиком и при подписании договора купли-реализации приняты поставщиком, или разработаны компанией-поставщиком и доказаны заказчиком. Технические условия приводятся либо в самом тексте договора, либо в приложении к нему.

#### **В) По спецификации.**



Спецификация, которая является приложением к договору, содержит традиционно нужные технические характеристики, характеризующие продукт. Спецификации составляются в основном экспортерами, так как характеризуют личный продукт, но могут составляться и импортерами, различными ассоциациями и другими организациями, как государственными, так и международными. В контракте в этом случае нужно указать компанию, составившую спецификацию, и привести главные характеристики данной спецификации.

#### **Г) По эталону.**

метод определения свойства продукта по эталону распространен в основном в торговле потребительскими продуктами, а также некоторыми видами машин и оборудования личного производства, и часто употребляется при заключении контрактов на выставках и ярмарках.

торговец предоставляет покупателю несколько образцов Продукции, клиент испытывает их характеристики и, если они его удовлетворяют, заказывает огромную партию. В контракте записывается, что качество продукта обязано соответствовать образцам, определяется порядок сличения поставленного продукта с прототипом (указываются условия, в которых продукт может отклоняться по качеству от эталона), а также сроки хранения сторонами образцов (к примеру, в течение какого-то срока с даты поступления последней партии продукта). традиционно принято отбирать три эталона: один экземпляр хранится у покупателя, другой - у торговца, третий - у какой-то или нейтральной организации (к примеру, торговой палаты), указанной в договоре.

#### **Д) По описанию.**

Этот метод употребляется для определения свойства продуктов, с индивидуальными признаками, к примеру фруктов. В контракте подробно описываются все характеристики продукта.

#### **Е) По предварительному осмотру.**

По предварительному осмотру традиционно продаются продукты на аукционах и со складов. В контракте этот метод обозначается словами "осмотрено- одобрено". Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию продукта в установленный срок. Торговец обязан гарантировать качество продукта таковым, каким его осмотрел и одобрил клиент, и торговец практически не отвечает за качество поставленного продукта, если лишь в нем не было скрытых недостатков, которые клиент при осмотре продукта установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки.

#### **Ж) По содержанию отдельных веществ в товаре.**

Этот метод определения свойства предполагает установление в контракте в процентах мало допустимого содержания нужных веществ и очень допустимого содержания нежелательных частей либо примесей. к примеру, в контрактах на сплавы и руды показателем свойства является содержание основного вещества и отдельных примесей (к примеру, предмет

договора - медная руда с содержанием меди не менее 95%), в торговле сахаром - содержание сахарозы; масличными и жмыхами - содержание масла.

### **3) По выходу готового продукта.**

При этом методе в контракте устанавливается количество (в процентах к общей массе либо в абсолютных величинах) конечного продукта, который обязан быть получен из сырья (к примеру, сахара-рафинада из сахара-сырца, пряжи из шерсти, масла из семян).

#### **и) По натурному весу.**

Этим методом определяют качество зерновых. Натурный вес это вес одного гектолитра (единицы размера) зерна. Натурный вес отражает физические характеристики зерна (форма, величина зерна, наполненность, удельный вес), а также дает представление о выходе муки и крупы из него. Характеристики натурного веса традиционно используются в сочетании с другими показателями (к примеру, содержание посторонних примесей в зерне).

#### **к) метод "тель-кель".**

Этот метод применяется, в частности, при продаже урожая зерновых, цитрусовых "на корню" (еще не снятого), когда торговец не несет ответственности за качество поставляемого продукта, и значит поставку продукта **"каким он есть"**. Клиент должен принять продукт независимо от его свойства, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в договоре, и лишен права подавать рекламацию. Этот метод применяется также при морской перевозке грузов, когда торговец не несет ответственности за ухудшение свойства продукта в пути.

не считая этих главных способов определения свойства могут употребляться и некие остальные методы, к примеру, характеристики размеров отдельных частей продукта (камешков угля, семян, крупинок соли), окраски продукта (хлопка, сахара, каучука), запаха и остальные. Качество продукта в контракте частенько определяется применением двух либо нескольких вышеперечисленных способов. Если в контракте не указан метод определения свойства, традиционно считается, что качество поставляемого продукта обязано соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране торговца либо в стране происхождения продукта обыденным для данного вида продукта.

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество определяемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

**Транспортные условия контракта.** Транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем; конечной целью транспортировки является своевременное прибытие груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии. При рассмотрении вопросов транспортировки грузов для участников внешнеторговой сделки необходимо установить следующее:

каковы базисные условия поставки товара, как в соответствии с ними распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара;

как осуществляется обратная связь между продавцом и покупателем при доставке товара (извещения);

каким видом транспорта будет доставляться товар, какие документы сопровождают договор перевозки.

**Базисными условиями** во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, а также могущих возникнуть в связи с этим расходов. Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих разногласий. Международная торговая палата разработала и выпустила сборники толкований базисных условий, так называемые “International Commercial Terms”.

Из всех базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF, и в практике международной торговли **“цена FOB”** обычно понимается как экспортная цена товара, **цена CIF - как импортная.**

Не менее важным вопросом при заключении контракта является вопрос о виде транспорта. Для этого необходимо заранее проанализировать следующие факторы: вид груза; расстояние и маршрут перевозки; фактор времени; стоимость перевозки.

6. Цена товара. Цена на каждый товар устанавливается за какую-то определенную единицу измерения. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

7. Условия платежа. Условия платежа определяют в контракте следующие моменты:

способ платежа

средства платежа

форму платежа

Способ платежа показывает, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит.

К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся следующие (даются по степени выгоды для экспортера от наиболее выгодной до наименее выгодной):

- 100% авансовый платеж
- аккредитив
- инкассо
- открытый счет

**8.Срок и дата поставки.** Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Количество товара указанное в контракте, может

быть поставлено единовременно или по частям (партиями). К примеру в Контракте КЕ-02-ЕС/96 (Приложение 13, п. 3.3) четко оговаривается момент о недопустимости частичной поставки.

Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

**9.Упаковка и маркировка.** Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. При заключении контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца.

Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта.

**Маркировка должна включать:** наименование продавца; наименование покупателя; номер контракта; место назначения; номер упаковочной единицы и их общее количество; габариты упаковочной единицы; вес упаковочной единицы брутто; вес упаковочной единицы нетто; указания по транспортировке и погрузке-разгрузке (“верх”, “низ”, “осторожно” и т.п.; указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных товаров; страну изготовления товара. Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество определяемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

5. Транспортные условия контракта. Транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем; конечной целью транспортировки является своевременное прибытие груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии. При рассмотрении вопросов транспортировки грузов для участников внешнеторговой сделки необходимо установить следующее:

- каковы базисные условия поставки товара, как в соответствии с ними распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара;
- как осуществляется обратная связь между продавцом и покупателем при доставке товара (извещения);
- каким видом транспорта будет доставляться товар, какие документы сопровождают договор перевозки.

**Базисными условиями** во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, а также могущих возникнуть в связи с этим расходов. Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих разногласий. Международная торговая палата разработала и выпустила сборники толкований базисных условий, так называемые «International Commercial Terms». Из всех

базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF, и в практике международной торговли “цена FOB” обычно понимается как экспортная цена товара, цена CIF - как импортная.

Не менее важным вопросом при заключении контракта является вопрос о виде транспорта. Для ответа на этот вопрос необходимо проанализировать следующие факторы: вид груза; расстояние и маршрут перевозки; фактор времени; стоимость перевозки.

**6. Цена товара.** Цена на каждый товар устанавливается за какую-то определенную единицу измерения. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

**7. Условия платежа.** Условия платежа определяют в контракте следующие моменты: способ платежа; средства платежа; форму платежа.

Способ платежа показывает, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит.

К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся следующие (даются по степени выгоды для экспортера от наиболее выгодной до наименее выгодной): 100% авансовый платеж; аккредитив; инкассо; открытый счет. При определении условия платежа в контракте устанавливается: валюта платежа; срок платежа; способ платежа и форма расчета; оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

1. Валюта платежа. При заключении контракта устанавливается в какой валюте будет произведена оплата товара : в валюте страны экспортера, в валюте страны импортера или в валюте третьей страны. Иногда в контракте предусматривается право импортера произвести по своему выбору платеж в различных валютах. Валюта, в которой производится платеж за товар, называется валютой платежа или валютой расчета. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому будет осуществлен перерасчет, в частности, курс какого денежного рынка (страны экспортера, импортера или третьей страны); курс какого вида платежных средств (телеграфного или почтового перевода) будет использован для оплаты; курс продавцов, покупателей или средней между ними. Обычно перевод валюты цены в валюту платежа осуществляется по курсу, действующему в стране, где производится платеж. При выборе курса валюты устанавливается не только его выгода при переводе в валюту контрагента, но также и степень обратимости валюты, то есть обмена на валюту контрагента.

2. Срок платежа. Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж обычно производится через определенное число дней после уведомления

продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки - через определенное число дней после уведомления об отправке товара.

3. Способы платежа определяют, когда производится оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит. Наличный платеж производится через банк до- или - против передачи экспортером товаросопроводительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара в полной стоимости в период от его готовности для экспортера до перехода в распоряжение покупателя. Он может осуществляться единовременно и по частям. Единовременный платеж предполагает оплату полной стоимости товара. Наличный платеж по частям в зависимости от условий поставки предусматривает оплату основной части платежа (80-90 %) после отгрузки товара или вручения товарных документов и оставшейся части - после приемки товара импортером или по истечении гарантийного срока.

Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем - импортером поставщику - экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по контракту платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двоякую роль: во-первых, он является формой кредитования импортером экспортера; во-вторых, он служит средством обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. Платеж в кредит предусматривает осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру фирменного (коммерческого) кредита. По срокам фирменные кредиты делятся на : краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 или 10 лет). Предоставление погашения кредитов производится в двух формах: денежной и товарной.

4. Формы расчетов, применяемые зарубежными странами, весьма разнообразны и связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки в международных коммерческих сделках обычно не применяются. Основными формами расчетов являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, путем телеграфных и почтовых переводов, чековая, вексельная. Подавляющая часть расчетов по международным коммерческим сделкам осуществляется в инкассовой и аккредитивной формах. Все перечисленные формы расчетов тесно взаимосвязаны и часто переплетаются. **8. Срок и дата поставки.** Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Количество товара указанное в контракте, может быть поставлено единовременно или по частям (партиями). Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

**9. Упаковка и маркировка.** В тех случаях, когда по роду товара необходима упаковка, в контракт вносится условие, содержащее указание относительно вида и характера упаковки, ее качества, размеров, способа оплаты, а также нанесения на упаковку каждого места маркировки. Определение вида упаковки зависит от особенностей товара, подлежащего упаковке. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки) и внутреннюю упаковку, не отделимую от товара. Качество как внешней, так и внутренней упаковки чаще всего устанавливается перечислением требований, которым она должна удовлетворять. Порядок отгрузки. Покупателю важно знать время отгрузки товара, чтобы своевременно позаботиться о приемке товара. Поэтому в контракте обычно определяется срок, исчисляемый числом дней до начала сроков поставки, в течение которого продавец обязан по телеграфу уведомить покупателя по соответствующей форме о готовности товара к отгрузке. Уведомление о готовности заключается во вручении покупателю документов, отвечающих условиям контракта. Покупатель, как правило, имеет некоторое время на уведомление продавца, что он принимает документы. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. При заключении контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца. Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта.

**Маркировка должна включать:** наименование продавца; наименование покупателя; номер контракта; место назначения и номер упаковочной единицы и их общее количество; габариты упаковочной единицы; вес упаковочной единицы брутто; вес упаковочной единицы нетто; указания по транспортировке и погрузке-разгрузке («верх», «низ», «осторожно» и т.п.; указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных товаров; страну изготовления товара.

### **3.3. Внешнеторговый контракт (договор) поставки**

Рассмотрим основные условия внешнеторгового контракта, заключаемого при поставке продукции за рубеж.

#### **1. Предмет договора.**

1.1. Продавец обязуется продать, а Покупатель оплатить и принять кирпич силикатный ГОСТ \_\_\_\_\_ (далее по тексту настоящего договора - Товар). Количество, ассортимент и цена за единицу Товара согласованы сторонами в Спецификации (на момент заключения настоящего договора Спецификация №\_\_\_), которая является неотъемлемой частью настоящего договора. После поставки Продавцом Покупателю оговоренного в Спецификации количества Товара, стороны согласовывают новое количество Товара, подлежащего поставке, посредством подписания новой Спецификации.

1.2. Общая сумма настоящего договора составляет ориентировочно \_\_\_\_\_

(\_\_\_\_\_)

## **2. Цены и порядок расчетов.**

2.1. Форма оплаты - 100 % авансовый платеж Покупателя за каждую заявленную Покупателем к отгрузке партию поставки, из расчета базисной цены Товара, средств упаковки, железнодорожного тарифа, установленных налогов и сборов.

2.2. Цены на товар указаны в российских рублях в Спецификации к настоящему договору. Расчет производится в российских рублях путем перечисления денег на расчетный счет Продавца.

2.3. В цену на Товар включаются все расходы Продавца связанные с поставкой Товара до станции ДОНЕЦК, в том числе тара (поддоны), таможенные налоги, пошлины, железнодорожный тариф, иные официальные сборы, налагаемые при вывозе продукции.

2.4. После окончания срока действия настоящего договора или полного выполнения сторонами своих обязательств, производится сверка расчетов и окончательный расчет.

## **3. Условия поставки**

3.1. Если иное не предусмотрено настоящим договором, поставка осуществляется по условиям \_\_\_\_\_.

3.2. По согласованию сторон условия поставки могут быть изменены в Спецификации к настоящему договору. Отгрузка каждой партии Товара производится Продавцом на основании письменной заявки подаваемой Покупателем.

3.3. Продавец обеспечивает своевременную доставку Товара до указанного в договоре пункта или места на границе, где передает Товар Покупателю (перевозчику).

3.4. Продавец обязуется выполнить все таможенные формальности, связанные с вывозом Товара.

3.5. Покупатель обязуется принять Товар от Продавца, получить и оформить официальное разрешение для импорта Товара, выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввозимой продукции, а так же оплатить все расходы, связанные с оплатой пошлин, налогов и иных официальных сборов при ввозе. Покупатель в разумный срок за свой счет предоставляет Продавцу копии документов необходимых Продавцу для возмещения НДС в соответствии с законодательством Российской Федерации.

3.6. Срок начала отгрузки Товара в течение \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) дней после поступления денежных средств на расчетный счет Продавца.

3.7. Грузоотправитель: ООО "\_\_\_\_\_" юридический адрес: Российская Федерация, \_\_\_\_\_, код предприятия \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (код станции \_\_\_\_\_).

3.8. Грузополучатель: филиал ТОО "\_\_\_\_\_", ОАО « ИНТЕРМ », г. \_\_\_\_\_, код предприятия \_\_\_\_\_, ОКПО \_\_\_\_\_

(код станции \_\_\_\_\_)

## **4. Упаковка и маркировка товара.**

4.1. Товар должен отгружаться в упаковке, соответствующей характеру поставляемого Товара, обеспечивающей при надлежащем обращении с грузом его сохранность при транспортировке.

4.2. Товар отгружается в \_\_\_\_\_

## **5. Качество товара и порядок приёмки**

5.1. Качество поставляемой продукции должно соответствовать действующим стандартам, техническим условиям или дополнительно согласованным сторонами характеристикам, указанным в Спецификации к настоящему договору.

5.2. Качество Товара удостоверяется сертификатом качества, направляемым грузополучателю



одновременно с железнодорожной накладной.  
5.3. Приемка продукции по количеству и качеству производится в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.4. При обнаружении несоответствия качества поставляемого Товара сертификату качества, сторона обязана вызвать представителя другой стороны для участия в продолжении приемки и составления двухстороннего акта.

5.5. При неявке представителя или подписания им акта с особым мнением о причинах и характере выявленных дефектов, отобранные образцы и результаты лабораторного исследования в пятидневный срок направляются другой стороне. В акте приемки, кроме данных, предусмотренных действующими Инструкциями, должны быть указаны номера и даты сертификатов качества.

## **6. Извещение Покупателя**

6.1. Продавец в течение \_\_\_\_ часов с момента отгрузки сообщает за свой счет по факсимильной связи Покупателю следующие данные:- копию ж/д накладной;  
- копию счета-фактуры.

6.2. Продавец отправляет вместе с Товаром оригиналы следующих документов:  
- счет-фактуру - 1 экз.;  
- комплект ж/д накладной на отгруженный Товар - 1 экз.;  
- сертификат качества - 1 экз.;  
- гигиеническое заключение на продукцию - 1 экз.;  
- сертификат происхождения Товара по форме СТ-1 - 1 экз.

## **7. Обстоятельства непреодолимой силы**

7.1. При наступлении обстоятельств, делающих невозможным полное или частичное исполнение любой из сторон своих обязательств по настоящему договору, а именно: пожар, стихийные бедствия, войны, операции любого характера, блокады, запрещение экспорта или импорта, срок исполнения обязательств по договору продлевается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Если такие обстоятельства будут продолжаться более трех месяцев, то каждая из сторон вправе отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по договору. В этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение понесенных убытков. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по договору, обязана о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, незамедлительно известить другую сторону. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить сертификаты, выдаваемые соответственно в Российской Федерации - Торгово-промышленной палатой \_\_\_\_\_, в Республике Дагестан - Торгово-промышленной палатой.

## **8. Арбитраж**

8.1. Все споры и разногласия, возникающие при исполнении, изменении и расторжении настоящего договора, стороны будут стремиться разрешить путем переговоров.

8.2. В случае, если стороны не достигнут соглашения, спор подлежит рассмотрению в установленном законодательством Российской Федерации порядке, в Арбитражном суде (договорная подсудность).

## **9. Ответственность сторон**

9.1. Стороны несут взаимную ответственность за надлежащее исполнение договорных обязательств в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

9.2. При непоставке оплаченной партии Товара, Продавец обязуется произвести возврат денежных средств на расчетный счет Покупателя в течение 30 (тридцати) банковских дней.

## 10.Срок действия договора.

10.1.Настоящий договор вступает в силу с момента подписания его сторонами и действует до \_\_\_\_\_ 20\_\_ года.

10.2.Договор может быть пролонгирован по дополнительному соглашению.

10.3.Все изменения и дополнения к настоящему договору действительны лишь в том случае, если они составлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

10.4.Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства третьим лицам без письменного согласия на то другой стороны.

10.5.Взаимоотношения сторон, не предусмотренные настоящим договором, регулируются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

## 11.Юридические адреса и реквизиты сторон

Типичные условия внешнеторговых контрактов с параллельными текстами (на русском и английском языках)

КОНТРАКТ N \_\_\_\_\_

CONTRACT N \_\_\_\_\_

Наименование населенного пункта

"\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2010\_ г. \_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта  
Продавец продал, а Покупатель купил на условиях (FOB) \_\_\_\_\_ товаров (порт) \_\_\_\_\_ на сумму \_\_\_\_\_ в количестве, ассортименте, по ценам и в соответствии с техническими условиями, указанными в приложениях NN 1,2,..., являющихся неотъемлемой частью настоящего контракта.

2. Цена и общая сумма контракта  
Цены на товары устанавливаются в \_\_\_\_\_ (валюта) \_\_\_\_\_ и понимаются \_\_\_\_\_ (FOB, СИФ...), включая стоимость тары, упаковки и маркировки.  
Общая сумма настоящего контракта составляет \_\_\_\_\_.

3. Сроки поставки  
Поставка товаров по настоящему контракту должна быть произведена в сроки, указанные в Приложении N \_\_\_\_\_

"\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2010

hereinafter referred to as the Sellers, on the one hand and \_\_\_\_\_, hereinafter referred to as the Buyers, on the other hand have concluded the present Contract as follows:

1. Subject of the Contract  
The Sellers have sold and the Buyers have bought on (FOB) \_\_\_\_\_ (port) \_\_\_\_\_ basis the goods to the amount of \_\_\_\_\_ in the quantity, assortment, at prices and according to technical conditions as stated in Supplements N 1,2... which are the integral part of the present Contract.

2. Price and Total Amount of the Contract  
The prices for the goods are fixed in \_\_\_\_\_ (currency) \_\_\_\_\_ and are to be understood \_\_\_\_\_ (FOB, CIF...) packing and marking included.

The Total Amount of the present Contract is \_\_\_\_\_.

3. Dates of delivery  
Delivery of the goods under the present Contract should be effected within the dates stipulated in the

к данному контракту.

Датой поставки считается дата коносамента и/или дата штампа на железнодорожной накладной.

#### 4. Качество товара

Качество поставляемых изделий должно соответствовать техническим условиям, указанным в Приложении N \_\_\_\_.

#### 5. Упаковка и маркировка

Тара и внутренняя упаковка должны обеспечивать полную сохранность и предохранять товар от повреждений при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок.

На каждом месте должна быть нанесена несмываемой краской маркировка, содержащая следующие данные:

Место N \_\_\_\_\_  
Контракт N \_\_\_\_\_  
Грузоотправитель \_\_\_\_\_  
Грузополучатель \_\_\_\_\_  
Вес брутто \_\_\_\_\_  
Вес нетто \_\_\_\_\_

#### 6. Сдача и приемка товаров

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем по качеству - согласно качеству, указанному в сертификате о качестве, выданном Продавцом.

По количеству - согласно количеству мест и весу, указанным в железнодорожной накладной или коносаменте.

#### 7. Платеж

Расчеты за поставленный товар производятся в \_\_\_\_\_ (валюта)

по безотзывному, подтвержденному, делимому аккредитиву, открытому Покупателем в \_\_\_\_\_ (банк).

В аккредитиве должны быть обусловлены перегрузки и частичные отгрузки, а также должно быть обусловлено, что все расходы, связанные с открытием и продлением аккредитива, и все другие банковские расходы должны быть за счет Покупателя. Аккредитив действителен в течение \_\_\_\_\_ дней.

Условия аккредитива должны соот-

Supplement N \_\_\_\_ to the present Contract.

The data of the Bill of Lading and/or the date of frontier station stamp of the Sellers' country stated in (rail-)way bill to be considered as the data of delivery.

#### 4. Quality of the goods

The quality of the goods should conform to the technical conditions stated in the Supplement N \_\_\_\_.

#### 5. Packing and Marking

Tare and inner packing should secure full safety of the goods and protect the goods from any damages during transportation by all kinds of transportation means taking into consideration transshipments.

Each case is to be marked with indelible paint as following:

Case N. \_\_\_\_\_  
Contract N. \_\_\_\_\_  
Consignor \_\_\_\_\_  
Consignee \_\_\_\_\_  
Gross weight \_\_\_\_\_  
Net weight \_\_\_\_\_

#### 6. Delivery and Acceptance of Goods

The goods shall be considered as delivered by the Sellers and accepted by the Buyers:

in respect of quality - according to the Certificate of Quality issued by the Seller; in respect of quantity - according to the number of cases and weight as shown in way-bill or Bill of Lading.

#### 7. Payment

Payment for the goods delivered is effected in \_\_\_\_\_ under an irrevocable, confirmed divisible Letter of Credit established by the Buyer with the Bank \_\_\_\_\_

The Letter of Credit to allow transshipment and partial shipment and to stipulate that all the expenses connected with the opening and the extension of the Letter of Credit and any other bank charges to be for the Buyers' account. The Letter of Credit is to be valid for \_\_\_\_\_ days.

The terms and conditions of the

ветствовать условиям контракта; условия, которые не были включены в контракт, не должны быть включены в аккредитив.

Платеж с аккредитива производится против документов:

1. Полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя \_\_\_\_\_ (покупатель) на отгрузку товара в \_\_\_\_\_ (порт назначения)

2. Счета в 3-х экземплярах.

3. Спецификации в 3-х экземплярах с указанием номера контракта, номеров отгруженных ящиков;

4. Сертификата о качестве товара, выданного Продавцом в 2-х экземплярах, подтверждающего, что качество товара соответствует условиям настоящего контракта;

5. Расписки капитана в получении для сдачи с грузом в порту назначения 4-х копий коносамента и 4-х копий спецификаций.

Продавец обязан вышеперечисленные документы предъявить в Банк для оплаты в течение \_\_\_\_\_ дней после погрузки товара.

В случае нарушения данного условия, Продавец несет расходы по пролонгации аккредитива.

#### 8. Рекламации

Рекламации в отношении количества в случае внутритарной недостачи могут быть заявлены Покупателем Продавцу в течение \_\_\_\_\_ дней с момента поступления товара в порт назначения.

Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы, либо актом, составленным с участием незаинтересованной организации.

Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию в течение \_\_\_\_\_

Letter of Credit should correspond to the terms and conditions of the Contract; the terms which are not included in the Contract to be not inserted in the Letter of Credit.

The Letter of Credit to be available against presentation of the following documents:

1. Full set of clean on board Bills of Lading issued in the name of \_\_\_\_\_ (Buyer) for shipment of the goods to \_\_\_\_\_ (destination port)

2. Invoice in triplicate;

3. Specification in triplicate stating Contract N., Numbers of shipped cases;

4. Quality Certificate issued by the Seller in duplicate confirming that the quality of the goods corresponds to the conditions of the present Contract;

5. Master's Receipt confirming the receiving for delivery of 4 non-negotiable copies of Bill of Lading and 4 copies of specification together with the goods.

The Sellers should submit the above-said documents to the Bank for payment within \_\_\_\_\_ days after loading of the goods.

Should the Seller fails to do this he is to bear the expenses for prolongation of the Letter of Credit.

#### 8. Claims

Claims in respect of the quantity in case of shortage inside the case may be submitted by the Buyers to the Sellers not later than \_\_\_\_\_ days and in respect of the quality of the goods in case of non-conformity of same to that stipulated by the Contract not later than \_\_\_\_\_ days after the arrival of the goods at the port of destination.

Contents and ground of the claim should be certified either by Expert's Report or by a Report made up with the participation of a representative of an uninterested competent organization.

The Sellers should consider the received claim within \_\_\_\_\_ days

дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока, от Продавца не последует ответа, рекламация считается признанной Продавцом.

Покупатель имеет право потребовать от Продавца заменить забракованный товар товаром хорошего качества.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

#### 9. Арбитраж

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению, с исключением обращения сторон в общие суды, в арбитражном суде при Торгово-Промышленной Палате в г. Москве, в соответствии с Правилами производства дел в этом суде, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

#### 10. Форс-мажор

При наступлении обстоятельств невозможности или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещений экспорта или импорта, или других не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более \_\_\_\_\_ месяцев, каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону.

counting the date of its receipt. In case of no reply from the Sellers after expiration of the said date the claim will be considered as admitted by the Sellers.

The Buyers have the right to return to the Sellers the rejected goods for their replacement by the goods of proper quality.

All the transport and other expenses connected with delivery and return of defective goods are to be paid by the Sellers.

#### 9. Arbitration

All disputes and differences which may arise out of the present Contract or in connection with the same are to be settled without application to State courts by Arbitration Court at Chamber of Commerce, Moscow in accordance with the Rules of procedure of the above Court the awards of which are final and binding upon both Parties.

#### 10. Force-majeure

Should any circumstances arise which prevent complete or partial fulfilment by any of the Parties of their respective obligations under the present Contract, namely: fire, acts of God, war, military operations of any kind, blockade, prohibition of export or import or any other circumstances beyond the control of Parties, the time stipulated for the fulfilment of such obligations shall be extended for the period equal to that during which such circumstances will remain in force.

Should the above circumstances continue to be in force for more than \_\_\_\_\_ months, each Party shall have the right to refuse any further fulfilment of the obligations under the Contract and in such case neither of the Parties shall have the right to make a demand upon the other Party for the compensation of any possible damages.

The Party for whom it becomes impossible to meet their obligations under the present Contract, shall immediately advise the other Party as regards the beginning and the cessation of the circumstances preventing the fulfilment of their

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно Торговой Палатой страны Продавца или Покупателя.

#### 11. Другие условия

Все сборы (включая портовые и доковые), налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.

Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, лежит на обязанности Продавца.

С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по контракту без письменного на то согласия другой стороны.

Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

Настоящий контракт составлен в двух экземплярах, причем оба экземпляра имеют одинаковую силу.

#### 12. Юридические адреса сторон

obligations.

The certificates issued by the respective Chamber of Commerce of the Sellers' or of the Buyers's country shall be sufficient proof of such circumstances and their durability.

#### 11. Other Conditions

All dues (including port and dock ones), taxes and customs duties levied in the territory of the Sellers' country connected with execution of the present Contract are to be paid by the Sellers and for their account.

The Seller is bound to obtain Export Licenses if such are required.

From the moment of signing the present Contract all the previous negotiations and correspondence connected with same are null and void.

None of the Parties has the right to assign their right and obligations under the present Contract without written consent of the other Party.

Any amendments and supplements to the present Contract are valid only if made in writing and signed by duly authorized representatives of both Parties.

The present Contract is made up in two copies both having the same value.

#### 12. Legal Addresses of the Parties

## ГЛАВА 4. УСЛОВИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

### 4 1. Претензии и санкции внешнеторгового контракта

Претензии – это обоснованные требования, предъявляемые контрагентами по не выполненным обязательствам внешнеторгового контракта (ВТК). Включение во ВТК специальной статьи о претензиях чаще обусловлено

интересами покупателя в связи с возможной поставкой экспортёрам не качественного товара, просрочкой поставки и другими нарушениями.

В свою очередь у экспортёра также могут возникнуть претензии к импорту в случае опоздания открытия в банке аккредитива или оплаты товара.

В соответствии с этим, во ВТК целесообразно предусмотреть по каким основаниям могут заявляться претензии, что следует указывать в претензии, какими документами они подтверждаются, сроки предъявления и рассмотрения претензии.

Следует узнать, что продавец заинтересован по претензиям сократить сроки их предъявления и удлинить сроки рассмотрения.

Покупатель в аналогичной ситуации заинтересован в удлинении срока заявления претензии и сокращении сроков рассмотрения их экспортёром.

Как правило, срок рассмотрения претензии не превышает 15 дней, за каждый день просрочки с ответом на претензии виновная сторона уплачивает штраф от предъявленной суммы платежа.

Во многих контрактах выделяется как самостоятельная статья – санкции, которые определяются формами материальной ответственности продавца и покупателя за неисполнение контракта, например: уплата фиксированного штрафа, или % от суммы платежа, общая сумма возмещения фактических убытков.

Штрафы за просрочку поставки товара называется – конвенциональными. Они начисляются за определённый период времени и могут прогрессивно возрастать, но наилучшей считается ситуация, когда контрагенты заранее обговаривают его предельный размер.

Уплата штрафа не освобождает экспортёра от обязанности произвести поставку товара. В противном случае рекомендуется аннулировать ВТК.

#### **4. 2.Форс-мажорные обстоятельства**

После заключения сделки могут возникнуть обстоятельства, препятствующие его исполнению независимо от экспортёра и импортёра.

Обстоятельства, возникающие в результате непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера, влекущие за собой неисполнение контрактных обязательств – называются форс-мажорными, поскольку они наступают вследствие непреодолимой силы. т.е. препятствия, находящиеся вне контроля сторонами контракта, и в этом случае во ВТК включается специальная статья под названием форс-мажорная оговорка, в которой приводится перечень событий, порядок извещения об их наступлении, порядок прекращения этих обстоятельств, доказательства их наличия, максимальный срок их действия (это тот срок, в течение которого исполнение обязательств по контракту откладывается и после истечения которого стороны вправе отказаться от выполнения взаимных обязательств).

Форс-мажорные обстоятельства могут возникнуть у любой стороны, но чаще они возникают у экспортёра. Поэтому продавец стремится включить в контракт возможно более широкий перечень форс-мажорных обстоятельств.

При освещении этой темы, прежде всего, необходимо обратиться к закону.

В соответствии с ч. 3 ст. 401 ГК РФ лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непреодолимых при данных условиях обстоятельств.

Наиболее удачно формула освобождения от ответственности сконструирована в ст. 79 Конвенции ООН о договорах международной купли - продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция), которая опирается на точку зрения, сложившуюся по данному вопросу в праве различных стран. И хотя названная Конвенция относится к правоотношениям только в сфере торговли и на первый взгляд, казалось бы, не имеет отношения к сфере оказания различных услуг, однако сама формула форс - мажора как наиболее отработанная в указанном документе вполне применима и в других видах правоотношений.

Статья 401 ГК РФ разъясняет, что под непреодолимой силой понимаются обстоятельства, характеризующиеся своей чрезвычайностью и непредотвратимостью при данных условиях.

В теории гражданского права и на практике указанные препятствия подразделяются: на природные явления, имеющие стихийный характер (пожары, наводнения, землетрясения и т.д.); экстремальные ситуации общественной жизни: военные действия, массовые заболевания (эпидемии), забастовки и т.д.; некоторые запретительные акты государства: объявление карантина, ограничение перевозок на определенных направлениях, запрет торговых операций с отдельными странами вследствие применения международных санкций и др.

Однако в международной договорной работе, особенно при заключении договоров о туристическом обслуживании (об оказании международных туристических услуг), весьма распространена практика ссылок и на иные условия, которые предусматривают основания и последствия освобождения от ответственности сторон при наступлении определенных обстоятельств. Сюда могут быть отнесены, например, и ссылки на экстремальные ситуации на финансовом, в том числе валютном, рынке, и другие подобные обстоятельства. Такие условия с определенной долей вероятности могут быть признаны действительными, несмотря на то, что они по своему содержанию отличаются от условий, содержащихся в положениях Венской конвенции.

Учитывая, что в праве различных стран не совпадают условия, освобождающие от ответственности, в соответствующие оговорки контрактов необходимо включать по возможности полное перечисление форс - мажорных обстоятельств, указывая как на явления стихийного характера, так и на экстремальные ситуации общественного характера и запретительные акты государственных органов.



Международная арбитражная практика также исходит из того, что при оценке заявления стороны о невозможности исполнения обязательств по форс - мажорным обстоятельствам должно учитываться соответствующее условие контракта, определяющее, какие именно обстоятельства признаются форс - мажорными. Необходимо указать, что в отношении определения форс - мажора существует и иная формулировка: "...можно считать, что отказ, отклонение или любая иная ссылка на отсутствие необходимого разрешения, представляющего собой валютные ограничения, может рассматриваться в настоящем контексте как препятствие, подпадающее под данную оговорку" .

К форс-мажорным обстоятельствам относятся: объявленная или необъявленная война; гражданская война, беспорядки, революция, саботаж; стихийные бедствия; взрывы, пожары, разрушения; бойкоты, забастовки; противоправные действия властей.

Доказав непредвиденность и неотвратимость тех обстоятельств, которые для участника того или иного правоотношения вызвали неисполнение валютного платежа в силу какого-либо правительственного или иного запрета (ограничения), при наличии такой оговорки в договоре можно небезуспешно попытаться применить форс - мажор, если встанет вопрос об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства по сделке.

При заключении договоров и отработке форс - мажорной оговорки всегда следует помнить об абсолютной и необходимой обязанности преодоления препятствий в исполнении обязательств. Условия освобождения от ответственности, особенно там, где речь идет о платежах, применяется только в исключительных обстоятельствах. Факт невозможности исполнения обязательств стороной не принимается во внимание, если исполнение было объективно возможным. Когда определенные события создали лишь затруднения для стороны в исполнении обязательства, они не могут рассматриваться как форс - мажорные обстоятельства. В конкретных делах это касается таких обстоятельств, как затруднения, возникшие для стороны, к примеру, в силу неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка. Заключая контракт, сторона должна предвидеть последствия его исполнения, а, следовательно, принимает на себя риск исполнения обязательств в будущем на тех условиях, которые определены сторонами.

Необходимо было только более четко разработать в договоре условие о цене и форс - мажорную оговорку и грамотно составить доказательственные объяснения на иск. Ведь изменение конъюнктуры рынка, на что ссылался ответчик, было вызвано резким колебанием обменного курса валют, и это при соблюдении ответчиком указанных условий могло быть квалифицировано судом как обстоятельство непреодолимой силы. Вместе с тем та же ситуация могла бы иметь иной конечный результат. Ведь авторами проектов заключаемых договоров, как правило, являются кредиторы. Они очень щепетильны в выработке таких условий, при которых должники несут гораздо больший риск ответственности перед ними, нежели они перед должниками. И если бы в

договоре была сделана специальная оговорка о неминуемой ответственности должника в указанной ситуации, несмотря на форс - мажор, то таковая наступила бы при любых обстоятельствах. То есть договорное условие, например, такого содержания: "кредитор возлагает на должника риск любого колебания валют, невзирая на форс - мажор" - становится для сторон выше самого факта форс - мажора. И имейся такая оговорка в договоре сторон по приведенному делу, и самого дела не возникло бы вообще, ибо спорить сторонам было бы просто не о чем. На практике нередки случаи, когда причиной неисполнения обязательств является третье лицо, привлеченное стороной для исполнения договора полностью или в какой-то его части. Если причина неисполнения договора заключается в неисполнении того, что должно быть предоставлено этим третьим лицом, то ответственность за неисполнение не наступает только тогда, когда сторона такого договора сама освобождается от ответственности в силу форс - мажорных обстоятельств. Это правило отражает довольно распространенную практику привлечения к исполнению договоров различных лиц - субподрядчиков, банков, организаций, принимающих туристов в местах отдыха, авиакомпаний, страховщиков и других партнеров. Суть заключается в том, что неисполнение ими обязательств само по себе не освобождает сторону от ответственности; для этого необходимо, чтобы препятствие для исполнения договора "смежником" было основанием для освобождения его самого от ответственности по договору.

Для рассмотрения вопроса о выдаче сертификата о форс - мажорных обстоятельствах принимающая сторона должна представить документы, свидетельствующие, что она не смогла обеспечить выполнение обязательства по договору, поскольку его нарушение вызвано обстоятельствами, которые нельзя было предвидеть при заключении договора. Заказчик при заключении договора со строительной фирмой внес предоплату. Окончательную же сумму в силу внезапно прекратившихся банковских платежей из-за трудностей в работе банка внести не смог. В данном случае для самого банка во взаимоотношениях с его клиентами могут действовать форс - мажорные обстоятельства (например, если в нем случился пожар или исполнению платежей помешало иное чрезвычайное обстоятельство). Однако для заказчика как стороны по договору с подрядчиком такое обстоятельство характера чрезвычайности не носит, а потому освобождение его от ответственности перед ним не наступает. Не могут рассматриваться в качестве непреодолимой силы обстоятельства, не обладающие признаками исключительности и объективной непредотвратимости, например, при таких условиях: неблагоприятные факторы хозяйственной жизни, отсутствие средств для оплаты товаров, производственные трудности, нарушение стороной договорных обязательств. В случае, когда препятствие для исполнения договора носит временный характер, т.е. исполнение задерживается на определенное время, освобождение от ответственности распространяется лишь на тот период времени, пока существует препятствие для исполнения договора.

В нашей стране сертификаты о форс - мажорных обстоятельствах выдаются только по внешнеторговым договорам и международным соглашениям

Российской Федерации и в случае, если эти обстоятельства наступили на территории России. Положение о порядке свидетельствования ТПП РФ форс - мажорных обстоятельств. Согласно ему свидетельствование форс - мажорных обстоятельств производится ТПП РФ на основании письменного заявления заинтересованной стороны внешнеторгового контракта, подписанного ее руководителем, и заключения территориальной ТПП.

К заявлению прилагаются следующие документы: копия контракта; копии спецификаций; документы компетентных органов, подтверждающие наличие форс - мажорных обстоятельств (справки служб Росгидрометцентра о погодных условиях; указания МПС России об ограничении перевозок на определенных направлениях и др.); члены ТПП РФ предъявляют копии членского билета и платежного поручения об уплате членских взносов за текущий год; при необходимости могут быть запрошены дополнительные документы.

Сертификат подготавливается по каждому контракту отдельно. За выдачу сертификата взимается плата в соответствии с установленными в ТПП РФ тарифами.

При включении в контракт форс - мажорной оговорки в ней необходимо отразить следующие моменты.

Установить принцип освобождения сторон от ответственности ввиду невозможности исполнения обязательств, перечислить события, которые стороны согласились считать форс - мажорными.

Это может быть достигнуто, например, таким положением, нередко включаемым в подобные договоры: "Сторона освобождается от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если такое неисполнение является следствием непреодолимой силы: землетрясения, наводнения, пожара, тайфуна, урагана, снежного заноса, резкого температурного колебания, военных действий, массовых заболеваний (эпидемий), забастовок, ограничений перевозок, запрета торговых операций с отдельными странами вследствие применения международных санкций, ограничения въезда в ту или иную страну и другие обстоятельства, не зависящие от воли сторон. Указанные события должны носить чрезвычайный, непредвиденный и непредотвратимый характер, возникнуть после заключения контракта и не зависеть от воли сторон". Установить обязательность уведомления в определенный срок о наступлении таких обстоятельств, их прекращении, предусмотреть последствия не уведомления. Эти условия могут быть сформулированы следующим образом: "При наступлении обстоятельств непреодолимой силы сторона должна без промедления известить о них в письменном виде другую сторону. В извещении должны быть сообщены данные о характере обстоятельств, а также по возможности оценка их влияния на возможность исполнения обязательств по контракту и срок исполнения обязательств. По прекращении указанных выше обстоятельств сторона должна без промедления известить об этом другую сторону в письменном виде. В извещении должен быть указан срок, в который

предполагается исполнить обязательства по настоящему контракту. Если сторона не направит или несвоевременно направит извещение, то она обязана возместить другой стороне убытки, причиненные не извещением или несвоевременным извещением".

В оговорке необходимо определить нейтральную компетентную организацию, которая должна подтвердить факты, содержащиеся в извещении стороны контракта о наступлении форс - мажорных обстоятельств. Для этого можно использовать следующую формулировку: "Сторона должна в течение разумного срока передать другой стороне сертификат торгово-промышленной палаты или иного компетентного органа или организации соответствующей страны о наличии форс - мажорных обстоятельств". Установить срок действия форс - мажорных обстоятельств, в течение которого контракт остается в силе. Это можно сделать путем включения в контракт следующей формулировки: "В случае наступления форс - мажорных обстоятельств срок выполнения сторонами обязательств по настоящему контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия".

Предусмотреть порядок определения дальнейших отношений сторон, если в течение согласованного сторонами срока форс - мажорные обстоятельства продолжают действовать. Этой задаче отвечает следующее положение: "В случае, когда форс - мажорные обстоятельства и их последствия продолжают действовать более 6 месяцев или они и их последствия будут действовать более этого срока, стороны в возможно короткий срок проведут переговоры в целях выявления приемлемых для обеих сторон альтернативных способов исполнения контракта и достижения соответствующей договоренности".

Как правило, предельный срок рассмотрения форс-мажора составляет от 5-6-8 месяцев. Наличие форс-мажорных обстоятельств должно быть подтверждено справкой торгово-промышленной палаты согласно положению «О порядке свидетельствования ТПП форс-мажорных обстоятельств».

Сертификаты о форс-мажорных обстоятельствах выдаются только в отношении обстоятельств наступивших на территории РФ по каждому контракту отдельно.

Согласно Венской конвенции стороны могут по своему желанию отступить от условий оговорки о форс-мажоре.

#### **4.3. Порядок разрешения споров**

В случае невозможности урегулирования споров между контрагентами и экспортёр, и импортёр прибегают к рассмотрению их исков в арбитраже.

Организации и фирмы различных стран, заключая контракты, обычно считают, что арбитражное разбирательство лучше, чем судебное, что примирение сторон лучше, чем обращение к арбитражу, а предотвращение споров лучше, чем примирение. Однако, не всегда можно предотвратить споры, урегулировать возникший между сторонами конфликт путем непосредственных переговоров.

Для организаций и фирм, ведущих торговые и иные операции, рассмотрение споров в порядке арбитража имеет существенные преимущества по сравнению с судебным порядком. Преимущества эти состоят, прежде всего, в непродолжительности, по сравнению с обычными судами, срока рассмотрения дел, в том, что решения арбитража не подлежат обжалованию, а так же относительной (по сравнению с судами) дешевизне. Последнее немаловажно, если учесть, что в западных странах расходы на ведение процесса, в том числе на адвокатов, обычно весьма высоки.

Большим достоинством арбитража является компетентность третейских судов, поскольку арбитры избираются из числа специалистов по внешнеэкономической специфике. Наконец, с точки зрения организаций и фирм, существенным преимуществом представляется то, что третейский суд заседает, обычно, негласно. В международной практике известны два вида третейских судов: так называемые изолированные и постоянно действующие. Изолированный третейский суд создается сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора. Стороны сами определяют порядок создания третейского суда и правила рассмотрения в нем дела. После вынесения решения по делу такой суд прекращает свое существование. Он получил так же название третейского суда «ad hoc» (буквально «для этого», т.е. для рассмотрения данного дела). В отличие от третейских судов «ad hoc», постоянно действующие третейские суды создаются при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных палатах. Характерным для постоянно действующих арбитражей является то, что каждый из них имеет положение (или устав), свои правила производства дел, список арбитров, из которых стороны выбирают арбитров. Третейские суды, рассматривающие споры в области торговых и иных экономических отношений, возникающих между организациями и фирмами различных государств, следует отличать от третейских судов, которые могут рассматривать споры между государствами, как субъектами международного права. Вместе с тем третейские (арбитражные) суды, рассматривающие споры, только по правоотношениям с иностранным элементом, следует отличать от системы арбитражных судов, разрешающих в РФ и других странах споры между хозяйственными организациями внутри страны. В отношении третейских (арбитражных) судов, специально предназначенных для рассмотрения споров во внешнеэкономической области, обычно применяется понятие международного коммерческого арбитража. В целях избежания казусов, связанных с неопределенностью сторон в отношении выбора арбитража и порядка, применимого к разрешению споров (вопросов), вытекающих из сделки. Сторонам при составлении контрактов рекомендуется оговаривать все вопросы, связанные с порядком разрешения споров и разногласий, то есть составлять так называемое третейское (арбитражное) соглашение.

В этом случае тоже во внешнеторговый контракт включается арбитражная оговорка. В ней указывается порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение

споровых вопросов в арбитраже, указывается правом какого государства, будут регулироваться отношения по контракту. Оговорка обычно начинается с заверения сторон, о том, что они будут стремиться принять все меры к урегулированию разногласий или споров (претензий), которые могут возникнуть из настоящего контракта дружественным путём на основе взаимной договорённости, но при этом оставляют за собой право предать дело на решение арбитражного органа (суда). В этом случае указывается точное название арбитражного органа и место положения (город, страна).

Арбитражная оговорка – это соглашение сторон о том, что споры, которые уже возникли или могут возникнуть в будущем между сторонами, будут переданы ими на рассмотрение третейского суда. Такое соглашение может быть включено в договор, например, в контракт о купле-продаже товаров. Условие контракта об арбитраже получило наименование «арбитражная оговорка». В оговорке стороны обуславливают, что возможные споры могут разрешаться в порядке арбитража, и определяют, в каком именно арбитражном суде. На практике часто применяются типовые арбитражные оговорки, которые обязательны для сторон лишь в случае их прямого выраженного согласия на это. Особенностью заключенного арбитражного соглашения является то, что оно обязательно для сторон и уклониться от передачи спора по арбитражу они не могут. Обычный суд, как правило, не может отменить ни арбитражное соглашение, ни пересмотреть по существу решение арбитража. Это правило получило признание в законодательстве и судебной практике различных государств.

Арбитражная практика показывает важность точности формулировки арбитражной оговорки. Неточности, допущенные в арбитражной оговорке контрактов, могут послужить основанием для признания, что разрешение спора не входит в компетенцию МКАС.

Особое значение для арбитражного законодательства имеет включение в правовую систему норм международного права (ст. 15 Конституции Российской Федерации) и возможность применения арбитражными судами иностранных законов (ст. 12 АПК РФ). До недавнего времени экономические споры с участием иностранного элемента рассматривались в РФ преимущественно в Международном коммерческом арбитражном суде при Торговопромышленной палате Российской Федерации, являвшимся фактически "арбитром-монополистом" по данной категории споров. В то же время оказалась недействующей целая сеть арбитражных судов, созданная специально для разрешения экономических споров. Предоставление участникам хозяйственных отношений, осложненных иностранным элементом, возможности разрешать споры в арбитражных судах Российской Федерации расширило право выбора сторон и сократило сроки разрешения конфликтов. Дела с участием иностранных инвесторов, которые прежнее законодательство относило к подведомственности судов общей юрисдикции, теперь также подведомственны арбитражным судам. Однако однозначно ли действующим законодательством решен вопрос о

разграничении компетенции арбитражных судов и судов общей юрисдикции? Попробуем ответить, во-первых, на этот вопрос. Из содержания статей 1 и 3 Закона РСФСР "Об иностранных инвестициях в РСФСР", в которых приводится перечень лиц - иностранных инвесторов, а так же путей осуществления иностранных инвестиций, следует, что возможны две основные формы деятельности иностранных инвесторов: 1) предприятия с иностранными инвестициями с правами юридического лица, созданные в соответствии с законодательством РФ 2) иностранные юридические лица, осуществляющие свою деятельность в России через представительства или филиалы, либо без таковых.

Двум указанным формам соответствуют и две категории судебных дел с участием иностранных инвесторов: споры, в которых в качестве одной из сторон выступает иностранный инвестор - юридическое лицо, зарегистрированное на территории России в соответствии с российским законодательством; — споры, в которых в качестве одной из сторон выступает иностранное юридическое лицо, действующее через обособленное подразделение или непосредственно. Вопрос о подведомственности возникает в том случае, когда процессуальным оппонентом предприятия с иностранными инвестициями выступает какой либо государственный орган России, а сам спор носит административно-правовой характер. Механизм определения подведомственности дел с участием иностранных инвесторов и государственных органов может иметь особенности в зависимости от того, кто является инициатором судебного спора, а кто отвечающей стороной. Так, при обращении инвестора в суд общей юрисдикции, дело рассматривается по правилам не искового производства, а производства, возникающего по делам из административно-правовых отношений (глава 22 ГПК РСФСР). Согласно п.3 ст. 25 ГПК РСФСР дела, возникшие из административно-правовых отношений, перечисленных в ст. 231 ГПК, подведомственны судам. В п. 2 данной статьи говорится о делах по жалобам на действия органов и должностных лиц в связи с наложением административных взысканий.

Чаще всего арбитражные споры происходят при национальных ТПП, в России при торгово-промышленной палате существует международный коммерческий арбитражный суд, а в международной практике дела рассматриваются в международном арбитражном суде в Стокгольме в Швеции.

До недавнего времени в России понятия не имели о том, что собой представляет Международный коммерческий арбитраж. Установление и развитие рыночных отношений положило начало этому юридическому институту, который призван цивилизованно решать любые спорные вопросы, естественно возникающие в процессе внешнеэкономических сношений, производимых между партнерами, находящимися в разных государствах. Отличие Международного коммерческого арбитража заключается в том, что эта судебная инстанция не вмешивается в государственный сектор ведения деятельности с зарубежными странами, а касается только урегулирования споров между предпринимателями

нашей страны и их партнеров из-за рубежа. Действует этот орган (сокращенно – МКАС) от имени и по поручению Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и призван защитить права коммерсантов-участников экономического контракта, подчиняясь только букве закона и не ощущая никакого давления со стороны государственных органов.

Деятельность Международного коммерческого арбитража – яркий пример третейского суда, когда стороны могут сами выбрать для разрешения проблемы своего кандидата в судьи, в профессионализме и знаниях которого они уверены. Это очень важная сторона деятельности МКАС, так как иногда именно компетентность может стать соломинкой для спасения утопающих, запутавшихся в такой сложной сфере деятельности, как внешнеторговые сделки. Если Международный коммерческий арбитраж имеет в своем составе людей, хорошо разбирающихся в тонкостях поставок GИФи или FOB, то понятное дело, что процесс проходит намного интенсивнее и выносит быстрые решения, позволяющие продолжить действие срочно прерванного контракта.

Плодотворной деятельности МКАС способствует и унификация, то есть автоматическое исполнение Конвенции 1958 года, суть которой заключается в обязательном признании решения иностранного арбитража, даже если исполнять его придется на чужой территории. Это совершенно необходимо для исключения из деятельности Международного коммерческого арбитража волокиты и безрезультативности.

Естественно, что для российского коммерсанта лучшей является юридическая помощь российского арбитража. Подавая апелляцию в Международный коммерческий арбитраж, каждая сторона знает, что ей обязательно понадобятся юридические услуги адвоката. Знать о том, что же будет предпринимать защитник и быть в курсе всех дел, конечно, удобнее, когда процесс ведется по-русски. От того, насколько слаженно и понимая друг друга действуют представители сторон и их адвокаты, во многом зависит исход дела.

Но самое важное заключается в следующем. Затраты в российском арбитраже будут многократно ниже, чем в МКАС другого государства. А это для коммерции, пожалуй, - один из главных показателей.

Все решения, вынесенные МКАС, обычно исполняются беспрекословно, на добровольных основаниях. Единичные случаи неподчинения арбитражу рассматриваются повторно уже в государственных судебных инстанциях, которые принудят ответчика подчиниться вынесенному вердикту. Исключение может составить лишь случай, когда будут доказаны существенные нарушения процессуальных положений. Но, как обычно, в большинстве стран Международный коммерческий арбитраж и государственные суды придерживаются одинаковых позиций, поэтому действовать нужно грамотно в процессе рассмотрения дела именно в пределах компетенции МКАС. А вообще сомнений в том, что Международный коммерческий арбитраж вынес несправедливое постановление, возникает очень редко. Международным сообществом небезосновательно признано то обстоятельство, что МКАС всегда в



своих действиях руководствуется строго международными критериями, и поэтому вносит свою основательную лепту в дело развития международных торговых отношений.

Если говорить об авторитете, который имеет российский арбитраж в системе МКАС, то с удовлетворением и гордостью можно отметить высокий профессиональный уровень наших третейских судей при ТПП РФ. Они ежегодно рассматривают до 400 и более дел и лидируют по этим показателям среди большинства западноевропейских арбитражных судов. Однако, по применению международных стандартов, наш арбитраж единой практики пока до конца не выработал. Необходимо, правда, понимать, что МКАС рассматривает не все категории дел, а только такие международные арбитражные споры, которые возникли: из договорных и других гражданско-правовых отношений, связанных с осуществлением внешнеторговых и иных видов международных экономических отношений. Имеется в виду, что хотя бы одна из сторон спора должна быть иностранной организацией; между предприятиями, из которых хотя бы одно является организацией с иностранными инвестициями.

Арбитражное соглашение, как уже отмечалось, можно заключить на стадии подписания контракта или уже после возникновения конфликта. Главное, чтобы такое соглашение было правильно оформлено. Это может быть отдельный документ или же оговорка в основном контракте.

Главное, чтобы была соблюдена письменная форма соглашения. Лучше всего если при этом речь будет идти об отдельном документе, подписанном обеими сторонами. Однако, допускается также заключение арбитражного соглашения путем обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием иных средств электросвязи. Главное, чтобы указанные средства связи обеспечивали фиксацию такого соглашения и позволяли установить адресата и отправителя.

Пункт 1 ст. 4 Европейской конвенции предусматривает правило, согласно которому стороны могут по своему усмотрению либо договориться, что все международные арбитражные споры будут рассматриваться в том или ином постоянно действующем арбитражном органе, либо предусмотрят передачу споров на разрешение арбитража по какому-то одному конкретному спору.

Что касается наших специалистов, то они практикуют индивидуальный подход к каждому из клиентов. Поэтому в каждом конкретном случае предлагаются разные варианты арбитражных оговорок. Неизменно одно – забота об интересах клиента и максимальная его защита.

Решение арбитражного суда не подлежит обжалованию. ТПП России рекомендует использовать одну из 4-х альтернативных формулировок решения споров:

При отсутствии в течение 90 дней после направления предложения о существенном изменении обстоятельств согласия сторон на пересмотр положений контракта, данный контракт сохраняет свою силу в соответствии с его первоначальными условиями и положениями.

При отсутствии (в течении 90 дней после направления предложения) согласия сторон на пересмотр контракта каждая из сторон может передать дело в Постоянный комитет договорных отношений по урегулированию для назначения посредника по урегулированию договорных отношений (хотя мнение и рекомендации посредника не являются обязывающим для сторон).

**Вопросы для самопроверки:**

1. Перечислите обстоятельства форс-мажора?
2. Какова цель арбитражной оговорки?
3. Что указывается в арбитражной оговорке?
4. Каковы направления деятельности Международного коммерческого арбитража.

## ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ В ВЭД

### 5.1. Понятие и специфика международных расчетов

1. Международные расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе осуществления экономических отношений между юридическими и физическими лицами различных стран. Международные расчеты включают процедуры платежей и расчетов.

В международной практике под платежом понимается выполнение денежных обязательств посредством передачи кредитору приемлемого для него безусловного платежного требования к третьей стороне (в международных расчетах третьей стороной является банк). Расчет представляет собой действия по завершению платежа, в результате которого денежные обязательства между двумя или более сторонами становятся выполненными.

По экономическому содержанию международные расчеты подразделяются на две группы: торговые; не торговые.

Критерием выделения данных групп выступает система цен, на основе которой совершаются платежи и расчеты. Торговые расчеты включают:

- 1) платежи и поступления по внешнеторговым операциям;
- 2) платежи и поступления по международному кредиту;
- 3) платежи и поступления по международным перевозкам груза.

Неторговые расчеты – это платежи по содержанию дипломатических, торговых, консультационных и других представительств и международных организаций; расходы по пребыванию различных делегаций специалистов и отдельных граждан зарубежных стран, переводы денежных средств за границу по поручению общественных и других организаций и частных лиц.

Международные расчеты характеризуются следующими особенностями:

- 1) большинство расчетов совершаются безналичным путем;
- 2) международные расчеты осуществляются в различной валюте и как правило, валюта платежа не совпадает с национальной валютой
- 3) международным расчетам присуща высокая степень унификации, что вызывается растущей интеграцией хозяйственных связей и глобализацией, т.е. универсализацией банковских операций, утверждение единого порядка, т.е. унификация международных расчетов происходит путем подписания международной конвенции в рамках деятельности международной торговой палаты, Банком международных расчетов и Всемирного общества финансовых телекоммуникаций;

В регламентации международных расчетов доминирует национальное законодательство, но в сочетании с торговыми правилами и обычаями

В настоящее время сложились три модели организации международных расчетов:

- 1) через филиалы и отделения иностранных банков, открытых в стране платежа и внутренние платежные системы данной страны;
- 2) посредством использования корреспондентской сети, национальных коммерческих банков, зарубежными банками;
- 3) через трансграничные платежные системы. В проведении трансграничных платежей принимают участие различные посредники, используются различные финансовые инструменты и юридические нормы. Сложность организации трансграничных платежей определяется тем, что в них участвуют, как правило, несколько государств, часто различных временных зон, с различной продукцией затрудняющие на современном этапе увеличение числа расчетных операций через эту систему.

#### *Корреспондентский счет*

*Correspondent account* Корреспондентский счет - счет, открываемый банку в учреждениях центрального банка или в других банках, на котором отражаются расчеты, произведенные одним банком по поручению и за счет другого банка на основе заключенного корреспондентского договора.

Платежи по корреспондентским счетам могут осуществляться в пределах остатка денежных средств на счете либо с превышением остатка за счет овердрафта.

Обычно пользование корреспондентским счетом оплачивается поддержанием минимального остатка средств на счете и/или посредством выплаты комиссионного вознаграждения.

Различают корреспондентские счета лоро и ностро. Счет ностро в одном банке является счетом лоро у банка-корреспондента.

#### *Банковский счет Banking account*

Банковский счет - счет юридических или физических лиц, открытый и поддерживаемый в банке, на котором отражается движение их денежных средств. Банковские счета являются способом учета поступлений и изъятий денежных средств каждым клиентом банка. На банковских счетах отражаются финансовые операции клиентов.

Диспонировать - распоряжаться свободными суммами на счетах у корреспондентов банка или у комиссионеров.

#### *Клиринговый счет Clearing account*

Клиринговый счет - счет коммерческого банка в центральном банке, предназначенный для безналичных расчетов с другими банками.

#### *Счет востро Vostro account*

Счет востро - счет, который ведется банком за границей в местной валюте. Банк, помещающий на этот счет средства, будет ссылаться на него как на счет ностро.

#### *Счет лоро Лоро; Лоро-контто*

#### *Loro account; Vostro Account; Due To Account*

Счет лоро - "Ваш счет у нас", счет, открываемый банком своему банку-корреспонденту, на котором отражаются все операции, проводимые по его поручению. При установлении корреспондентских отношений предусматривается, в какой валюте будет вестись счет, должны ли платежи проводиться в пределах числящихся на счете сумм или возможен овердрафт. Обычно по счетам лоро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

*Счет ностро Nostro account; Due From Account*

*От итал. Nostro conto - наш счет*

*Счет ностро - "Наш счет у Вас", корреспондентский счет кредитного учреждения, открытый в банке-корреспонденте, на котором отражаются взаимные платежи. Условия ведения счетов ностро оговариваются при установлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями: определяется, в какой валюте будет вестись учет, должны ли платежи производиться в пределах числящихся на счете сумм или в порядке овердрафта и т.д. Обычно при ведении счетов ностро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение*

## **5.2. Условия и формы международных расчетов.**

Международные расчеты осуществляются на различных условиях, с использованием различных форм и инструментов платежей. В условиях расчетов устанавливаются соотношения между моментом возникновения денежного обязательства и моментом его погашения. Условия расчетов определяют, на какой стадии движения проданного товара или услуги производится оплата и каким образом погашаются денежные обязательства.

Формы расчетов определяют способ оформления, передачи и оплаты платежных документов. В международных документах используются различные формы расчетов: банковский перевод, аккредитив, инкассо, открытый счет, чеки, векселя, расчеты с использованием карточек.

На выбор формы расчетов оказывают влияние следующие факторы: вид товара, состояние конъюнктуры рынка, торговые обычаи, наличие межгосударственных отношений и уровень экономического развития страны.

Универсальной формой расчетов **считается банковский перевод**, который представляет собой поручение одного банка другому выплатить получателю перевода определенную сумму денежных средств по следующей схеме:

- плательщик представляет заявление на перевод средств в свой банк;
- банк плательщика осуществляет перевод средств банку получателя, направляя ему платежные поручения;
- банк получателя платежа на основании платежного поручения зачисляет сумму перевода бенефициару, т.е. получателю.

Большое распространение имеет и аккредитивная форма расчетов. Она представляет собой обязательства покупателя открыть в определенном банке аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму и в установленный срок, причем в расчетах применяются два вида аккредитива:

1) денежные (чистые) выплаты, которые не требуют предоставления дополнительных коммерческих документов. Чистые денежные аккредитивы - это именные документы, содержащие только поручение о выплате денег получателю, без дополнительных подтверждающих документов.

2) Чаще всего используются документарные (товарные) аккредитивы, выплаты с которых обусловлены предоставлением дополнительных коммерческих документов. По своему содержанию документарный аккредитив представляет

собой соглашение, в силу которого банк, действуя по просьбе и на основании инструкций своего клиента импортера, берет на себя обязательства произвести платеж третьему лицу, либо дает полномочия другому банку произвести такой расчет.

При расчетах по инкассо- банк обязуется, по поручению клиента, осуществить действия по получению от плательщика платежа.

Чек- это ценная бумага, содержащая распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в ней суммы чекодержателю.

Вексель- это абстрактное, ничем не обусловленное обязательство векселедателя или приказ векселедателя третьему лицу выплатить указанному в векселе лицу определенную сумму в определенный в векселе срок.

### **5.3.Международные межбанковские корреспондентские отношения, как основа международных расчетов.**

Международные расчеты – это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим при осуществлении внешнеэкономической деятельности между государствами, фирмами, предприятиями и гражданами, находящимися на территории разных стран.

Экспортеры, импортеры, банки являются субъектами международных расчетов, взаимодействующими между собой в процессе движения товарораспорядительных документов. Посредниками в международных расчетах выступают банки, организующие движение денег участников внешнеэкономической деятельности.

Правовой основой расчетных отношений являются международные договоры и нормы внутреннего национального законодательства. На правовое регулирование международных расчетов влияют систематизированные унифицированные банковские обычаи и нормы международной банковской практики.

*Для совершения межбанковских корреспондентских отношений открываются следующие счета:*

*Корреспондентский счет*

*Correspondent account Корреспондентский счет - счет, открываемый банку в учреждениях центрального банка или в других банках, на котором отражаются расчеты, произведенные одним банком по поручению и за счет другого банка на основе заключенного корреспондентского договора.*

*Платежи по корреспондентским счетам могут осуществляться в пределах остатка денежных средств на счете либо с превышением остатка за счет овердрафта.*

*Обычно пользование корреспондентским счетом оплачивается поддержанием минимального остатка средств на счете и/или посредством выплаты комиссионного вознаграждения.*

*Различают корреспондентские счета лоро и ностро. Счет ностро в одном банке является счетом лоро у банка-корреспондента.*

#### *Банковский счет Banking account*

Банковский счет - счет юридических или физических лиц, открытый и поддерживаемый в банке, на котором отражается движение их денежных средств. Банковские счета являются способом учета поступлений и изъятий денежных средств каждым клиентом банка. На банковских счетах отражаются финансовые операции клиентов.

Диспонировать - распоряжаться свободными суммами на счетах у корреспондентов банка или у комиссионеров.

#### *Клиринговый счет Clearing account*

Клиринговый счет - счет коммерческого банка в центральном банке, предназначенный для безналичных расчетов с другими банками.

#### *Счет востро Vostro account*

Счет востро - счет, который ведется банком за границей в местной валюте. Банк, помещающий на этот счет средства, будет ссылаться на него как на счет ностро.

#### *Счет лоро Лоро; Лоро-контто*

#### *Loro account; Vostro Account; Due To Account*

Счет лоро - "Ваш счет у нас", счет, открываемый банком своему банку-корреспонденту, на котором отражаются все операции, проводимые по его поручению. При установлении корреспондентских отношений предусматривается, в какой валюте будет вестись счет, должны ли платежи проводиться в пределах числящихся на счете сумм или возможен овердрафт. Обычно по счетам лоро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

#### *Счет ностро Nostro account; Due From Account*

#### *От итал. Nostro conto - наши счет*

Счет ностро - "Наш счет у Вас", корреспондентский счет кредитного учреждения, открытый в банке-корреспонденте, на котором отражаются взаимные платежи. Условия ведения счетов ностро оговариваются при установлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями: определяется, в какой валюте будет вестись учет, должны ли платежи производиться в пределах числящихся на счете сумм или в порядке овердрафта и т.д. Обычно при ведении счетов ностро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение.

#### *Корреспондентский счет*

*Correspondent account* Корреспондентский счет - счет, открываемый банку в учреждениях центрального банка или в других банках, на котором отражаются расчеты, произведенные одним банком по поручению и за счет другого банка на основе заключенного корреспондентского договора.

Платежи по корреспондентским счетам могут осуществляться в пределах остатка денежных средств на счете либо с превышением остатка за счет овердрафта.

Обычно пользование корреспондентским счетом оплачивается поддержанием минимального остатка средств на счете и/или посредством выплаты комиссионного вознаграждения.

Различают корреспондентские счета лоро и ностро. Счет ностро в одном банке является счетом лоро у банка-корреспондента.

#### *Банковский счет Banking account*

Банковский счет - счет юридических или физических лиц, открытый и поддерживаемый в банке, на котором отражается движение их денежных средств. Банковские счета являются

способом учета поступлений и изъятий денежных средств каждым клиентом банка. На банковских счетах отражаются финансовые операции клиентов.

*Диспонировать* - распоряжаться свободными суммами на счетах у корреспондентов банка или у комиссионеров.

*Клиринговый счет Clearing account*

*Клиринговый счет* - счет коммерческого банка в центральном банке, предназначенный для безналичных расчетов с другими банками.

*Счет востро Vostro account*

*Счет востро* - счет, который ведется банком за границей в местной валюте. Банк, помещающий на этот счет средства, будет ссылаться на него как на счет ностро.

*Счет лоро Лоро; Лоро-конто*

*Loro account; Vostro Account; Due To Account*

*Счет лоро* - "Ваш счет у нас", счет, открываемый банком своему банку-корреспонденту, на котором отражаются все операции, проводимые по его поручению. При установлении корреспондентских отношений предусматривается, в какой валюте будет вестись счет, должны ли платежи проводиться в пределах числящихся на счете сумм или возможен овердрафт. Обычно по счетам лоро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

*Счет ностро Nostro account; Due From Account*

*От итал. Nostro conto* - наш счет

*Счет ностро* - "Наш счет у Вас", корреспондентский счет кредитного учреждения, открытый в банке-корреспонденте, на котором отражаются взаимные платежи. Условия ведения счетов ностро оговариваются при установлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями: определяется, в какой валюте будет вестись учет, должны ли платежи производиться в пределах числящихся на счете сумм или в порядке овердрафта и т.д. Обычно при ведении счетов ностро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение

### Основные формы международных расчетов.

Во внешнеэкономической деятельности могут быть использованы следующие формы международных расчетов: наличный расчет, оплата в кредит, вексель чек, банковский перевод, расчет по открытому счету, аккредитивы и инкассо.

Под начальным расчетом подразумевается полная оплата товара до срока или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя (возможны и авансовые платежи).

Авансы бывают следующих видов:

денежная сумма, получаемая для покрытия расходов, в том числе командировочных, при выполнении поручений агентом, поверенным, командированными сотрудниками;

денежная сумма, предназначенная для платежей за материальные ценности, выполненные работы, услуги. При этом размер аванса, как правило, составляет 10



- 15% от суммы всего платежа. Аванс засчитывается либо полностью при окончательном расчете за товары, либо частями в случае оплаты отдельных партий товаров или этапов работ.

Расчеты кредитные представляют собой расчеты, связанные с предоставлением кредита, его погашением и уплатой процентов. Основные формы кредита: финансовый и товарный. Финансовые кредиты предоставляются в виде денежных займов импортеров на оплату приобретаемых товаров.

Более распространена товарная форма кредита, при которой экспортеры предоставляют отсрочку платежей за поставленные товары. Краткосрочный кредит дается на срок до одного года, среднесрочный - до 5 лет, долгосрочный - свыше 5 лет.

Важным условием успеха кредитных отношений является гарантирование платежей за поставленные товары. В международной торговле наиболее распространенной формой является вексельная.

Акцепт векселя означает, что должник принимает на себя обязательство выплатить указанную в нем сумму по истечении указанного в нем срока. Они могут передаваться от одного векселедержателя к другому, при этом на обратной стороне наносится надпись (индоссамент) с указанием или без указания имени нового держателя.

Юридическое или физическое лицо, которому передается вексель, может потребовать банковской гарантии оплаты (авалья) векселя. Российские внешнеторговые контрагенты практикуют для расчетов переводные векселя (тратты). Тратта выписывается кредитором (трассантом) и является приказом должнику (трассату) уплатить в установленный срок указанную в ней сумму трассанту или векселедержателю (ремитенту), которым обычно является банк кредитора.

Важной формой гарантирования кредитных обязательств являются гарантии банков, которые являются письменными обязательствами банков выполнить платежные обязательства своих клиентов.

В международной торговле нередко применяется такой вид кредитных расчетов, как акцептно-рамбурсный кредит. Он является краткосрочным банковским кредитованием торговых операций, осуществляемым на основе переводного векселя, выставляемого экспортером на банк, указанный импортером. Учитывая этот вексель до его акцепта в своем банке, экспортер получает платеж наличными за проданный им товар.

Учтенный товар вместе с товаросопроводительными документами пересылает банку, на который выставлен вексель, и после акцепта вексель возвращается банку, произведшему его учет. После этих действий банк может получить выплаченную сумму на основе его переучета. Товаросопроводительные документы передаются банком-акцептантом импортеру против соответствующего обязательства об уплате банку-акцептанту суммы, указанной в векселе. Данный вид платежей является довольно удобным для экспортера, так как позволяет ему получить оплату за реализованный товар в сравнительно короткий срок.

Во внешнеторговых операциях довольно часто осуществляются расчеты чеками. Чеки - это письменные распоряжения покупателей или заказчиков своим банкам о выплате указанных в них сумм предъявителям или по их приказу другим лицам (ордерные чеки). При нанесении на ордерных чеках придаточной надписи (индоссамента) они могут переходить к другому держателю.

При расчетах банковскими переводами экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары. На основании этих документов плательщики направляют в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

Расчеты по открытому счету осуществляют хорошо знающие друг друга контрагенты или при поставках массовых товаров сбытовым посредникам.

Экспортеры поставляют товары и передают импортерам рассмотренные в контракте комплекты документов. Плательщики в установленные контрактами сроки осуществляют платежи, давая банкам поручения на перевод средств на счета экспортера или выписывая чеки.

### **Международные расчеты по документарному аккредитиву.**

Документарный аккредитив – обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать тратту, выставленную экспортером (при расчетах в кредит), в пределах суммы и срока и против предусмотренных документов (коносамента, страхового полиса, счет-фактуры).

По операциям с аккредитивами все заинтересованные страны имеют дело только с документами, но не с товарами или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы.

Аккредитивная форма расчетов имеет существенные преимущества для экспортеров, так как они имеют возможность получить оплату за поставленный товар в короткий срок.

Импортер должен произвести оплату либо за счет собственных оборотных средств, либо за счет банковского кредита. При этом возникают расходы на уплату банковской комиссии, открытию и продлению аккредитива, его операционному ведению. Весьма желательно использовать аккредитивную форму расчетов для организаций, отправляющих свою продукцию на экспорт.

В расчетах по аккредитиву с наибольшей гарантией возможно получение валюты платежа, так как в большинстве стран открытию аккредитива предшествует получение импортером разрешения на перевод валютных платежей за границу. При этом банки в первую очередь погашают задолженность по открытым у них аккредитивам. По признаку “Степень ответственности банков” аккредитивы бывают отзывные и безотзывные, подтвержденные и неподтвержденные. Отзывной аккредитив может быть в любой момент аннулирован как импортером, так и открывшим его банком, поэтому он не обеспечивает необходимых гарантий и редко применяется во внешней торговле.

Безотзывной аккредитив - твердое обязательство банка перед экспортером - не может быть изменен или аннулирован без согласия экспортера.

Для более полной гарантии платежей в условиях контракта включаются обязательства открывать не только безотзывные, но и подтвержденные аккредитивы. Особенно это важно для мелких и средних банков. Подтвержденные аккредитивы осуществляется другим, более крупным банком.

Для удобства работы с товарами, если трудно установить объем и стоимость каждой партии, покупатель может открыть делимый аккредитив с правом частичных отгрузок, что позволяет оплачивать каждую часть поставки.

При равномерных поставках товаров, растянутых во времени, выгодно открывать аккредитивы на суммы, автоматически пополняемые по мере осуществления расчетов за очередные партии товаров. Такие аккредитивы называются **револьверными**.

Аккредитивы бывают **трансферабельными** (переводными) с точки зрения использования средств аккредитива для расчетов с несколькими поставщиками. По трансферабельному аккредитиву организация-экспортер, не являющаяся поставщиком всей партии товаров, передает свои права на получение средств полностью или частично третьим лицам в своей стране или за рубежом и дает необходимые указания исполняющему банку.

По способу обеспечения валютными ресурсами **аккредитивы делятся на покрытые и непокрытые**.

К покрытым относятся аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент переводит одновременно валютные средства, являющиеся обеспечением и источником платежа по этому аккредитиву. В случае отсутствия предварительного перевода ресурсов аккредитив считается **непокрытым**. По валютному законодательству многих стран валютное покрытие является обязательным.

Иногда предприятия-экспортеры при поставках машин и оборудования производят расчеты на основе аккредитивов с рассрочкой платежа. В этом случае экспортер после передачи документов в банк получает не всю стоимость отгружаемого товара, а только лишь определенную часть, остальная сумма выплачивается в порядке и сроки, предусмотренные платежными документами.

Аккредитив с рассрочкой платежа только в том случае обеспечивает интересы экспортера, тогда банк-эмитент (банк, выставивший аккредитив), кроме платежа предусмотренного процента стоимости товара против документов, принимает на себя дополнительное обязательство по оплате оставшегося товара, изложенное в условиях аккредитива.

Важным элементом аккредитивной формы расчетов является срок открытия и срок действия аккредитива. Аккредитивы, как правило, открываются заблаговременно перед отгрузкой товара. Экспортер стремится достигнуть более ранних сроков открытия при длительном сроке его действия. Важно предусмотреть различные санкции за несвоевременное открытие аккредитива

импортером, что влечет за собой убытки из-за расходов по хранению товаров и приводит к замедлению оборачиваемости средств экспортера.

Аккредитивы в международной торговле открываются на сумму фактурной стоимости проданного и отгруженного товара. К этой сумме добавляются расходы по оплате процентов за пользование кредитом.

**Аккредитивная форма** расчетов имеет существенные преимущества для экспортеров, так как они имеют возможность получить оплату за поставленный товар в относительно короткий срок после отгрузки. Документарный аккредитив - обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать тратту, выставленную экспортером (при расчетах в кредит), в пределах суммы и срока и против предусмотренных документов (коносамента, страхового полиса, счет-фактуры и других, предусмотренных во внешнеторговом контракте).

По операциям с аккредитивами заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы.

Для открытия аккредитива предприятие-импортер отправляет в банк-эмитент заявление по установленной форме, которое содержит необходимые условия аккредитива согласно условий, закрепленных во внешнеторговом контракте:

- название страны - экспортера, наименование уполномоченного банка;
- вид и сумму аккредитива, срок его действия;
- перечень документов, против которых должна осуществляться оплата,
- внешнеторговый контракт, содержащий условия открытия, изменения и исполнения аккредитива.

Банк-эмитент, открывая аккредитив, направляет банку, уполномоченному в стране экспортера, соответствующую инструкцию с указанием перечня платежных документов, «против» которых будет произведен расчет за поставленные товары.

Последовательность действий при использовании аккредитивной формы расчетов включает следующие этапы:

Экспортер производит отгрузку товара, передает комплект платежных документов (КПД) в уполномоченный банк (У-Б), который формально проверяет состав КПД и пересылает банку эмитенту (Б-Э) для оплаты.

Банк-эмитент, убедившись в правильности КПД и полном исполнении обязательств экспортером, осуществляет платеж с аккредитива, т.е. зачисляет соответствующую сумму на корреспондентский счет уполномоченного банка в Банке – эмитенте (или посредничающих при исполнении аккредитива банках) и направляет ему извещение (кредит-авизо), с указанием конкретного получателя.

Документооборот при аккредитивной форме расчетов имеет вид, представленный на рис. 1.



**Рис. 1. Схема проведения аккредитивной формы международных расчетов**

К определенным недостаткам аккредитивной формы расчетов относится незначительная задержка грузооборота: как видно из схемы (рис.1), отгрузка товара производится только после получения извещения об открытии аккредитива в пользу продавца товара. Однако, сроки значительно сокращены, если применяются другие формы расчетов по экспорту, за исключением предоплаты путем банковского перевода.

**При использовании аккредитивной формы расчетов** интересы сторон относительно уравновешены, однако более существенные преимущества получает продавец путем использования чистого инкассо. Этот метод платежа предусматривает посредничество банка, который вслед за поставкой товара отправляет покупателю финансовые документы (векселя, чеки) с требованием платежа (для переводных векселей - акцепта).

Следует учитывать, что интересы продавца будут защищены гораздо в большей степени, в случае, если финансовые документы сопровождаются коммерческими (коносаменты, инвойсы, страховые свидетельства и пр.), передача которых покупателю против платежа способна передать ему правовой титул на товары, либо легитимировать его в качестве надлежащего получателя. Данный метод платежа именуется документарным инкассо. Но все же основным недостатком инкассовой операции для продавца является отсутствие твердой гарантии платежа от покупателя даже в случае своевременной и точной отгрузки.

Итак, при обеспечении банковских расчетов между предприятиями валютные аккредитивы различных типов, с одной стороны, обеспечивают продавца независимым обязательством Банка о платеже, с другой стороны, платеж не будет произведен, если продавец не предоставит документарное свидетельство подтверждающее сведения о товаре и его фактической отгрузке, что защищает, в определенной мере, и импортера.

Банки предлагают предприятиям-клиентам различные виды аккредитивов. Например, отзывной аккредитив, как следует из названия, может быть отозван покупателем без согласия продавца, в отличие от безотзывного. Аккредитив по умолчанию является отзывным, если в документе прямо не указано иное.

Отзывной аккредитив используется на практике достаточно редко, так как не дает гарантий оплаты поставщику товаров и существенно увеличивает риски продавца. Используется, в основном, в отношениях между хорошо знакомыми торговыми компаниями.

В международных расчетах применяются аккредитивы, разрешающие частичную отгрузку товара и, соответственно, частичную оплату.

Существуют покрытые аккредитивы, которые предусматривают списание денежных средств со счета покупателя одновременно с моментом открытия аккредитива. Это означает, что денежные средства по аккредитиву становятся недоступными для импортера в течение всего срока действия аккредитива.

Стоимость открытия аккредитива измеряется в процентах от суммы контракта (например, в пределах 0,2-0,5%), с установлением минимума (например, в \$50–60, чтобы обеспечить покрытие расходов по некрупным контрактам). Предприятию следует аккуратно сравнить условия обслуживания аккредитивов у различных банков для нахождения выгодных условий исполнения контракта.

При расчетах по внешнеэкономическим сделкам чаще, чем покрытый, применяется непокрытый аккредитив. Это означает, что банк-эмитент принимает на себя безусловное обязательство осуществить платеж в пользу поставщика, не требуя с покупателя денежного обеспечения на всю сумму сделки. Стоимость открытия и подтверждения непокрытого аккредитива повышается, как правило, до 8–10% годовых. Взиматься они могут ежеквартально, но обычно приводятся в годовом выражении. На практике, 8-10% годовых - средняя ориентировочная величина. Некоторым клиентам услуга может обойтись значительно дешевле, другим - дороже, до 12-13% годовых.

Таким образом, для экспортера расчеты в форме аккредитива являются наиболее выгодными, так как это единственная форма расчетов (кроме гарантийных операций банков), содержащая обязательство банка произвести платеж.

Кроме банковской гарантии своевременной оплаты товара преимущества для экспортера состоят в скорости получения платежа, если банк производит выплату немедленно после отгрузки товара против представления отгрузочных документов. Иногда экспортер может получить кредит в своем банке в

национальной валюте до получения платежа по аккредитиву. Если аккредитив выставляется в иностранной валюте, импортер получает разрешение на перевод валюты в страну экспортера.

Импортеру же аккредитив менее выгоден. Иногда для открытия покрытого аккредитива импортер может прибегать к банковскому кредиту, платя за него процент, что дополнительно удорожает данную форму расчетов. Импортер обязан открыть аккредитив до получения и реализации товаров. С другой стороны, аккредитив дает ему возможность контролировать через банки выполнение условий сделки экспортером, получая, тем самым, определенный уровень гарантии.

Таким образом, наиболее приемлемой формой для импортера являются расчеты с помощью непокрытого подтвержденного аккредитива. Особенно актуальна данная форма расчетов при выходе на новые рынки и на начальном этапе сотрудничества с незнакомым пока партнером.

Знание и использование аккредитивных форм расчетов является показателем профессионализма российских участников внешнеторговых сделок, одной из сильных положительных сторон формирования имиджа экспортной компании как применяющей правила и обычаи мировой торговли.

Определенные преимущества импортеру предоставляет инкассо, но в целом данный инструмент не очень распространен. Российскими предпринимателями, как правило, инкассо используется только при расчетах с контрагентами из стран Юго-Восточной Азии (Китай, Вьетнам и др.), а также Индии, так как их законодательство закрепляет необходимость пользоваться данным инструментом. Инкассо можно использовать как при импортных, так и при экспортных сделках.

Расчеты по документарному инкассо выглядят следующим образом. Продавец отгружает товары и оформляет инкассовое поручение, в которое включаются счета-фактуры, транспортные документы, различного рода сертификаты, а также могут включаться переводные векселя (тратты), выписанные на покупателя.

Инкассовое поручение через банк продавца направляется в банк покупателя. Документ может содержать инструкции «платеж против представления документов» (D/P) или «платеж против акцепта тратт» (D/A). Инкассо «против представления документов» предусматривает передачу покупателю документов клиента. Однако, в настоящее время достаточно широко распространена практика установления корреспондентских отношений без открытия корсчета. Это означает, что банки используют третий банк либо просто для передачи текста аккредитива, либо для исполнения или подтверждения аккредитива. Однако подобный способ приводит к удлинению цепочки банков, участвующих в операции, и соответственно, к увеличению размеров банковских комиссий.

Банк может самостоятельно устанавливать короткошения с банком поставщика. У крупного и известного в России банка процесс займет два-пять дней, у некрупного, только начинающего деятельность на международном уровне - до нескольких недель.

Решение о том, каким именно образом направить (маршрутизировать) аккредитив в кредитное учреждение поставщика, принимает банк-эмитент. Поскольку то или иное решение обязательно влияет либо на сроки, либо на стоимость, в обязанности банка входит извещение клиента о маршрутизации аккредитива.

Для банков и организаций, содействующих поддержке отечественных экспортеров, целесообразно уделять больше внимания популяризации аккредитивной формы расчетов среди российских предприятий – участников ВЭД, используя формы семинаров, круглые столы для обмена опытом и рекомендации финансовых консультантов, специалистов по ВЭД.

По каждому заключенному предприятием экспортному контракту оформляется один паспорт сделки (ПС), подписываемый банком. Вся выручка от экспорта товаров по данному контракту от импортера-нерезидента должна поступить на счет клиента в Банк. ПС оформляется в двух экземплярах. Одновременно с заполненным и подписанным ПС экспортер представляет в банк оригинал и копию контракта, на основании которого был составлен ПС. Первый экземпляр ПС возвращается экспортеру вместе с оригиналом контракта. Второй экземпляр ПС служит основанием для открытия банком Досье, в которое он помещает наряду с другими документами, поступающими в Банк в связи с операциями, проводимыми в рамках контракта. С подписанием ПС банк принимает данный контракт на расчетное обслуживание и выполняет функции агента валютного контроля за поступлением выручки от экспорта товаров по этому контракту. За выполнение функций агента валютного контроля банк взимает с экспортера плату в размере 0,15% с каждой суммы, поступившей на счет экспортера в рамках исполнения экспортного контракта, на основании которого в банке подписан ПС. По каждому контракту, в соответствии с которым оформлен ПС, уполномоченный сотрудник банка ведет учет операций, связанных с поступлением в пользу экспортера денежных средств в иностранной валюте или валюте РФ.

При поступлении в Банк денежных средств по внешнеторговому контракту на счет экспортера от нерезидента уполномоченный исполнитель не позднее следующего рабочего дня информирует об этом экспортера в форме Извещения о поступлении иностранной валюты на счет экспортера.

Консультации по вопросам осуществления международных расчетов, помощь в организации осуществления сделок без нарушений валютного и таможенного законодательства могут быть получены участниками ВЭД у специалистов уполномоченных банков, таможенных брокеров и консультационных фирм.

Все расходы, связанные с проведением аккредитивной операции, несет импортер. Это условие в контракте должно быть предусмотрено. Ставка банковских комиссий при осуществлении аккредитивной операции выше, чем по инкассовым операциям.



### Вопросы для самопроверки:

1. Какими особенностями характеризуются международные расчеты?
2. Перечислите модели организации международных расчетов?
3. Назовите факторы оказывающие влияние на выбор формы международных расчетов?

## ГЛАВА 6. ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

### 6.1. Нормативные требования к валютным условиям внешнеторгового контракта

Согласно Закону РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» с начала 2007 года в России установлен наиболее либеральный режим осуществления внешнеторговых операций за всю историю внешней торговли страны. После отмены действовавших с 1992 года многочисленных ограничений (сроки и норматив продажи валютной выручки, лицензирование капитальных операций и т.д.) в осуществлении валютных операций для участников ВЭД актуальными остаются базовые инструменты государственного валютного регулирования, такие как:

- требование о репатриации валютной выручки от экспорта и ввозе товаров по импорту в сроки, предусмотренные условиями внешнеторговых контрактов;
- использование паспорта сделки (экспорт-импорт) для целей валютного контроля;
- уведомление налоговых органов об открытии (закрытии) счетов (вкладов) за границей;
- законодательные ограничения и требования к перемещению наличной валюты и валютных ценностей через государственную границу.

Основными свободно конвертируемыми валютами, в которых проводятся международные расчеты контрагентов России, в настоящее время являются евро и доллар США, причем после изъятия из оборота денежных единиц стран, входящих в «зону евро» и введения наличного обращения евро, данная валюта стала использоваться в растущем объеме при проведении международных расчетов по торговым и неторговым операциям.

При выборе той или иной валюты контракта предприятию следует учитывать срок проведения расчетов и прогноз динамики изменения курсов конвертируемых валют относительно рубля, предоставленный ведущими международными экспертными организациями. Преимуществом для использования в контракте должна обладать валюта, чей тренд на период исполнения контракта имеет тенденцию к поступательному снижению курса, и, тем самым, для предприятия возможно получение дополнительной выручки в счет курсовой разницы на период заключения контракта, отгрузки и осуществления расчетов за поставленную продукцию.

По срокам получения выручки за экспортируемый товар наименее рискованными остаются операции предоплаты, что означает минимальный риск для продавца и максимальный – для покупателя. В условиях доминирования «рынка покупателя» для значительного большинства товаров мировой торговли получение предоплаты (полной или частичной) от поставщиков до начала отгрузки товара является относительно незначительной контрактной практикой. Более того, покупатель, как правило, диктует выгодные для него условия расчетов, а продавец вынужден искать компромиссные варианты для минимизации риска неполучения выручки.

Внешнеторговые расчеты по международным торговым контрактам осуществляются при обязательном посредничестве коммерческих банков и подразделяются на *документарные, инкассовые и гарантийные операции*.

*Документарные* валютные операции способствуют снижению рисков внешнеторговых операций клиентов, увеличению денежных потоков, развитию и укреплению доверительных отношений с иностранными клиентами, находятся в рамках сложившейся торговой практики ведущих мировых торговых контрагентов.

Операции банков по аккредитивам в иностранной валюте включают следующие подвиды:

- открытие, пролонгация, увеличение суммы аккредитива;
- изменение условий аккредитива;
- аннуляция аккредитива;
- прием, проверка документов по аккредитиву;
- платеж по аккредитиву;
- предварительное авизование аккредитива;
- авизование аккредитива (с его исполнением, без исполнения).

Документарные аккредитивы, открываемые по поручению, либо в пользу участников ВЭД, подчиняются Унифицированным правилам и обычаям по документарным аккредитивам (Публикация Международной торговой палаты № 500).

*Инкассовая* форма расчетов означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций с документами в целях получения платежа и/или акцепта, по выдаче коммерческих документов против платежа и/или против акцепта, по выдаче документов на других условиях. Операции по документарному инкассо подчиняются Унифицированным правилам по инкассо (Публикация Международной торговой палаты № 522)

Кроме аккредитивных и инкассовых форм расчетов для дополнительного снижения риска утраты валютной выручки предприятия банк по поручению клиентов может осуществлять и *гарантийные операции* - выдать либо обеспечить выдачу гарантии в пользу иностранного контрагента по внешнеторговым контрактам либо инвестиционным проектам, включая:

- предоставление и/или предварительное авизование гарантии;
- авизование гарантии;
- изменение условий гарантии;
- увеличение суммы гарантии.

Гарантии подчиняются Унифицированным правилам по договорным гарантиям (Публикация Международной торговой палаты № 325).

При определении форм расчетов и средств платежа по внешнеторговому контракту исключительно важна информация о корреспондентских отношениях банка, обслуживающего российского участника ВЭД. При выборе банка (банков), которые обслуживают расчеты по внешнеторговым контрактам, рекомендуется получить следующую информацию о потенциальном банке в целях открытия счетов и проведения расчетов:

- наличие у банка лицензии на проведения валютных операций и опыт (количество лет)
- система банков-корреспондентов, включая страны внешнеторговых интересов клиентов;
- условия (цена, как формируется) и сроки выполнения расчетов по возможным валютным операциям;
- возможности и условия получения валютных кредитов;
- наличие собственного обособленного подразделения (филиала, представительства) банка за рубежом;
- дополнительные (платные и бесплатные) услуги банка для клиентов;
- возможность проведения семинаров или обучающих мероприятий, оперативного оповещения в случае изменения действующего законодательства;
- планы банка по расширению банковских валютных и внешнеторговых услуг.

При необходимости для удобства расчетов банки-корреспонденты открывают друг другу корреспондентские счета в различных валютах. Для торговых партнеров наличие корреспондентских отношений между банками экспортера и импортера имеет существенное значение, поскольку позволяет вовремя и эффективно осуществлять международные расчеты и избегать включения в них третьих банков (четвертых, пятых банков), и, соответственно, начисления дополнительных расходов при валютных операциях.

При выборе обслуживающего банка участнику ВЭД, кроме того, важно, чтобы банк выполнял как можно больше из нижеперечисленных видов операций в соответствии с международной практикой:

- чистое инкассо;
- документарное инкассо;
- открытие аккредитива;
- авизование аккредитива;
- подтверждение аккредитивов по экспорту и импорту;
- платежи, неоголошение аккредитива;
- выдача гарантии;
- авизование и увеличение суммы гарантии;
- прием чеков на инкассо;
- другие.

Участникам ВЭД следует работать с опытными российскими банками, взаимодействующими с банками иностранных партнеров по внешнеторговым сделкам через первоклассные западные банки с использованием новейших телекоммуникационных технологий, которые могли бы обеспечивать для них:

- высокую скорость и надежность исполнения поручений с текущей датой валютирования;
- переводы за счет бенефициара;
- платежи с конверсией средств по счету;
- оперативное исполнение запросов;
- фиксированные ставки комиссионного вознаграждения вне зависимости от суммы платежа.

При расчетах *банковскими переводами* экспортеры непосредственно (через уполномоченные банки) направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары. На основании этих документов плательщики направляют в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

Банковские переводы являются одной из простых форм проведения расчетов (необходимо заполнить заявление в банке по установленной форме) и рекомендуются для использования начинающим экспортерам. Однако, следует учитывать, что при расчете путем банковского перевода и оплате после отгрузки или получения товара покупателем предприятие обязано воспользоваться другими банковскими инструментами (например, гарантия) в целях минимизации риска неполучения валютной выручки.

При рассмотрении вопроса оплаты по экспортному контракту предприятия исключительно важно знание и использование аккредитивной формы расчетов. По оценкам экспертов, до 75-80 % расчетов по поставкам товаров в мировой торговле проводится в форме аккредитивных расчетов, поскольку ее достоинство связано с использованием устоявшихся правил и квалифицированных посредников – исполняющих банков, иностранные компании хорошо знают и с удовольствием используют аккредитивную форму расчетов.

## **6.2. Валютные условия контрактов**

Валютные условия контрактов имеют важнейшее значение в реализации экономических выгод, заложенных в коммерческих условиях контрактов. По согласованию сторон цены в контракте фиксируются в валюте одной из стран, которую представляет покупатель или продавец, либо в валюте третьей страны, либо в международных валютных единицах. Это что касается выбора валюты цены на товар, который является предметом контракта. Не меньшее значение имеет правильный выбор валюты платежа для осуществления взаимных расчетов между продавцом и покупателем. Валюта платежа может отличаться от валюты цены.

Неправильный выбор валют, в которых устанавливаются цены и ведутся расчеты между партнерами, может в конечном итоге превратить выгодный контракт в убыточный.

Проблемы валютных условий контрактов возникают вследствие того, что от момента расчета цены и подписания контракта до момента поставки и окончания расчетов с иностранным партнером может пройти значительный срок. За это время соотношение курсов валют может измениться, и один из партнеров может понести неоправданные убытки, а другой – получить необоснованную выгоду. В зависимости от сроков валютные операции подразделяются на наличные и срочные. Наличные, в основном, осуществляются на условиях «спот», что означает расчет в момент совершения сделки или в пределах суток. По срочным расчет производится более чем через два рабочих дня после заключения сделки. Разновидностью срочных операций являются опционные сделки. Их объектом выступает право купить или продать валюту в будущем по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки. За приобретение права купить или продать валюту выплачивается премия. Если курс валют изменился в выгодную для владельца опциона сторону, это право используется; в случае отказа от опциона теряется премия. Часто в качестве валюты платежа использовалось ЭКЮ, а в настоящее время ЕВРО. Основные мировые валюты указаны в таблице 3.

Таблица 3.

Основные мировые валюты

| Наименование валюты                   | Буквальное обозначение | Наименование стран и международных организаций |
|---------------------------------------|------------------------|------------------------------------------------|
| Канадский доллар                      | CAD                    | Канада                                         |
| Японская йена                         | JPY                    | Япония                                         |
| Российский рубль                      | RUR                    | Россия                                         |
| Английский фунт Стерлингов            | GBR                    | Великобритания                                 |
| Доллар США                            | USD                    | США                                            |
| Европейская денежная единица(эку)     | ECU                    | Европейский фонд финансового сотрудничества    |
| Специальные права заимствования (СДР) | XDR                    | Международный валютный фонд                    |
| ЕВРО                                  | EUR                    | Европейский союз                               |

Таблица построена на основе международного стандарта ISO «Коды для представления валют и фондов».

Широко практикуются валютные операции, связанные с куплей-продажей валюты с целью получения прибыли. Одной из таких валютных операций является операция валютный арбитраж. Это процесс купли-продажи валюты для получения прибыли, представляющий собой разницу в курсах одной и той же валюты на различных рынках. Различают простой и сложный арбитраж. Валютные операции совершаются по валютным курсам, являющимся соотношением двух валют. Для определения валютного курса может использоваться либо прямая, либо обратная котировка. Прямая котировка представляет собой оценку иностранной денежной единицы в национальной валюте, при обратной котировке единица национальной валюты выражается в определенном количестве иностранной валюты. Общепринятой является котировка валют по отношению к доллару США как базовой валюты котировки. Можно рассчитывать и соотношения различных валют, зная их котировки по отношению к доллару США. Это, так называемые, кросс-курсы.

Современные международные валютно-кредитные и финансовые отношения являются ведущей формой международных экономических отношений. Международная валютная система и мировой валютный рынок — это интенсивно развивающиеся процессы, которые способствуют интеграции различных стран, независимо от уровня социально-экономического развития и политической ориентации, в единое мировое хозяйство.

### Вопросы для самопроверки:

1. За счет чего экспортер может получить валютную прибыль?
2. Как и при каких условиях можно определить приемлемый для экспортера уровень снижения экспортных цен на продаваемые им товары?
3. Что нужно учитывать при выборе валюты платежа для экспортера?
4. Можно ли выбрать валюту платежа для экспортера, если цены на товар, который он собирается приобрести на вырученные от экспорта деньги, меняются?
5. При каких условиях экономически целесообразно соблюдать условия валютного опциона покупателя, а при каких лучше отказаться от соблюдения этих условий?
6. В чем суть операции валютного арбитража?

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1

#### Выбор форм выхода на внешний рынок на основании оценки критериев такого выхода

*Исходные данные.*

Основные формы выхода на внешний рынок и набор критериев выбора конкретной формы выхода приведены в таблице

Таблица

| Формы выхода | Критерии выбора форм выхода        |                                                            |                              | Сумма оценок критериев, баллы |            |
|--------------|------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|------------|
|              | Необходимый объем капиталовложений | Степень контроля со стороны государства за ВЭД предприятий | Степени кооперации с фирмами |                               |            |
|              |                                    |                                                            | российский                   |                               | зарубежный |
|              |                                    |                                                            |                              |                               |            |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|
| 1. Экспорт (импорт) готовой продукции:<br>1.1. Прямой<br>1.2. Опосредованный<br>2. продажа (покупка) лицензий<br>3. Организация дочернего предприятия<br>4. Создание ПИИ по производству готовой продукции<br>5. Организация производства за рубежом путем учреждения фирмы со 100%-ным российским капиталом |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|

*Задание.1.* Для каждой формы выхода на внешний рынок дайте оценку значимости каждого из критериев выбора форм выхода, используя следующую системную оценку:

- 1) низкая – 1 баллов;
- 2) средняя – 3 баллов;
- 3) высокая – 5 баллов.

2. Обоснуйте свои оценки критериев и свои выводы о возможном выборе форм выхода на внешний рынок.

**Оценка значимости задач ВЭД фирмы  
И роли подразделений собственной фирмы  
в решении этих задач**

*Исходные данные.* Представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

| Наименование отделов управления                                                   | Задачи ВЭД фирмы                    |                                                          |                  |                 |            | Итого баллов |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------|-----------------|------------|--------------|
|                                                                                   | Исследование потребительского рынка | Оценка и проектирование экспортно-импортных возможностей | Планирование ВЭД | Организация ВЭД | Анализ ВЭД |              |
| Маркетинга<br>Экономический<br>Юридический<br>Технической подготовки производства |                                     |                                                          |                  |                 |            |              |

|                                          |  |  |  |  |  |  |
|------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| Производственный<br>Транспортно-сбытовой |  |  |  |  |  |  |
| <b>Итого баллов</b>                      |  |  |  |  |  |  |

**Задание. 1) Определите сравнительную значимость каждого из отделов в решении поставленных задач ВЭД, используя следующую систему оценок в баллах:**

- а) отделу принадлежит ведущая роль – 3 балла;
  - б) отдел принимает заметное участие – 1 балл;
  - в) отдел практически не участвует в решении соответствующей задачи – 0 баллов.
- 2) Определите сравнительную значимость каждой из задач ВЭД, выводы обоснуйте.

1. Внешнеэкономическая деятельность, цели и задачи развития.
2. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
3. Организация ВЭД на предприятии, планирование выхода на внешний рынок.
4. Критерии выбора контрагента.
5. Торгово-посреднические операции на мировом рынке.
1. Содержание и структура внешнеторгового контракта.

Сообщение: Организационная структура внешнеторговой фирмы.

Работа в группах:

*Задание 1.* Составить анкету для сбора первичной информации для исследования рынка товара или услуги.

*Задание 2.* Разработать маркетинговую стратегию фирмы.

### **«МЕТОДЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК»**

1. Агентское соглашение, не ограничивающее возможности принципала предлагать товар другим агентам на той же территории, называется:
  - а) договором поручения
  - б) простым соглашением
  - в) монопольным соглашением с исключительным правом продажи
  - г) соглашением с преимущественным правом продажи
2. Агентское соглашение, ограничивающее возможности принципала предлагать тот же товар другим фирмам в течение срока действия соглашения на той же территории, называется:
  - а) договором поручения
  - б) простым соглашением
  - в) монопольным соглашением с исключительным правом продажи
  - г) соглашением с преимущественным правом продажи
3. При каком соглашении принципал находится в сильной зависимости от агента:
  - а) договор поручения
  - б) простое соглашение

- в) монопольное соглашение с исключительным правом продажи  
г) соглашение с преимущественным правом продажи
4. При каком соглашении принципал обязан предложить товар в первую очередь первому агенту и лишь в случае его отказа, другим:  
а) договор поручения  
б) дистрибьюторский договор  
в) монопольное соглашение с исключительным правом продажи  
г) соглашение с преимущественным правом продажи
5. Соглашение о предоставлении исключительного или преимущественного права продажи товара, называется:  
а) договор поручения  
б) дистрибьюторский договор  
в) монопольное соглашение с исключительным правом продажи  
г) соглашение с преимущественным правом продажи
6. Договор, согласно которому одна сторона передает товар другой стороне для реализации со склада за границей в течение определенного времени, называется:  
а) договор комиссии  
б) дистрибьюторский договор  
в) договор консигнации  
г) договор поручения  
д) простое соглашение
7. Договор, согласно которому одна сторона передает право заключать внешнеторговые сделки за согласованное вознаграждение другой стороне, называется:  
а) договор комиссии  
б) дистрибьюторский договор  
в) договор консигнации  
г) договор поручения  
д) простое соглашение
8. Соотнесите между собой следующие понятия:
- |                             |                |
|-----------------------------|----------------|
| а) договор комиссии         | а) консигнант  |
| б) дистрибьюторский договор | б) комитент    |
| в) договор консигнации      | в) принципал   |
| г) договор поручения        | г) доверитель  |
| д) простое соглашение       | д) делькредере |

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2**

### **«Внешнеторговые сделки и операции»**

#### **Вопросы:**

1. Понятие и сущность внешнеторговых сделок и операций сделок.
2. Методы осуществления внешнеторговых сделок и операций.



### 3. Процедура подготовки экспортной и импортной сделок и операций.

#### *Тесты*

1. Признаками международной внешнеторговой сделки являются:
  - А) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
  - Б) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах;
  - В) совершение сделки между сторонами разной национальности;
  - Г) совершение платежа в иностранной валюте.
2. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера:
  - А) от имени экспортера и за свой счет;
  - Б) от своего имени и за свой счет;
  - В) от своего имени и за счет экспортера;
  - Г) от имени экспортера и за счет экспортера.
3. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:
  - А) любые стихийные действия;
  - Б) правительственные меры регулирования внешней торговли;
  - В) обязательства чрезвычайного характера, которые стороны не могут предвидеть.
4. Базисные условия поставки в контракте определяют:
  - А) порядок перевозки товара;
  - Б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем;
  - В) ответственность сторон за исполнение контракта;
  - Г) момент перехода риска с продавца на покупателя.

#### *Вопросы для обсуждения*

1. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли – продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.).
2. Содержание понятий "международная торговая сделка", "международный договор купли-продажи". Условия применимости международного договора к продаже и поставке товаров (Конвенция, ст. 1-4).
3. Обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции (ст.30), в том числе:
  - по поставке товара и передаче документов (ст.31-34);

- в отношении соответствия поставляемого товара условиям договора, осмотра товара покупателем и определения его несоответствия условиям поставки (ст.35-40);
  - в отношении прав и притязаний третьих лиц на поставляемый товар (ст. 35-44).
4. Права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом (ст. 45-52).
  5. Обязательства покупателя (ст. 53), в том числе в отношении уплаты цены (ст. 54-59) и принятия поставки (ст. 60).
  6. Права продавца и средства его правовой защиты в случае нарушения договора покупателем (ст. 61-65).
  7. Условия о переходе риска с продавца на покупателя (ст. 66-70).
  8. Условия о нарушении и расторжении договора (ст. 71-73; 81-84).
  9. Условия о возмещении убытков за нарушение одной из сторон условий договора (ст. 74-78).
  10. Освобождение от ответственности за неисполнение договора (ст. 79-80).
  11. Условия о сохранности товара (ст. 85-88).
  12. Применимость Конвенции к договорам купли-продажи (ст. 93, 94, 96).
  13. Модель международной торговой сделки, разработанная ЕЭК ООН.
  14. Характерные черты международных торговых сделок в современных условиях.

### *Задания*

1. Раскройте основную суть и содержание Венской конвенции.
2. Выпишите и проанализируйте основные условия в соответствии с указанными выше статьями, относящимися к вопросам 3-13.
3. Определите на основе модели международной торговой сделки последовательность действий экспортера.
4. Кратко сформулируйте особенности международных торговых сделок в современных условиях.

### *Контрольные вопросы*

1. Каково правовое значение Венской конвенции?
2. Какова сфера применения Венской конвенции? В каких случаях она не применяется к международным торговым сделкам?

3. Какие формы заключения контракта предусматривает Венская конвенция?

*Учебные материалы*

Учебник: Глава 2, п.2.2.

Учебное пособие "Международное коммерческое дело - практикум". (далее – Учебное пособие). Раздел II, глава 1.

### **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ Базисные условия поставки**

*Вопросы для обсуждения*

1. Значение базисных условий в контрактах купли-продажи.
2. Значение и содержание "Инкотермс-2020".
3. Классификация базисных условий по четырем группам (Е, F, С, D) и по видам транспортных средств.
4. Права и обязанности продавца и покупателя для различных базисных условиях: с завода; свободно у перевозчика; свободно вдоль борта судна; свободно на борту судна; стоимость и фрахт; стоимость, страхование и фрахт; провозная плата оплачена до...; провозная плата, страхование оплачены до ...; поставлено на границе; поставлено на судне; поставлено на пристани; поставлено без оплаты пошлины; поставлено с оплатой пошлины.

Толкование базисных условий в различных контрактах купли-продажи.

*Задания*

1. Определите общие для всех базисных условий обязанности продавца и покупателя на основе "Инкотермс-2020".
2. Определите для всех 13 базисных условий обязанности продавца и покупателя и момент перехода риска от продавца к покупателю. Выпишите из каждого условия отдельно обязанности продавца и покупателя, связанные с поставкой товара, получением лицензий, извещением о поставке, проверкой упаковки и маркировки, получением и оформлением документации, выполнением таможенных формальностей.
3. Заполните схему № 1, в которой надо отметить знаком "х" обязанности продавца или покупателя в перечисленных в ней базисных условиях, а также схему № 2 (толкование момента перехода риска выписать из "Инкотермс-2000").

4. Определите базисные условия и их толкование в контрактах на яблоки, асбест, апатитовый концентрат, сырую нефть, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани, суда, электронное оборудование, а также в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования.

#### *Контрольные вопросы к занятиям 3 и 4*

1. Почему условия поставки в контракте купли-продажи называются базисными?
2. Какие расходы по доставке товара относятся за счет продавца либо покупателя?
3. Кем разработан "Инкотермс-2000" и сколько было редакций этого документа, в чем их отличие?
4. Какие принципы положены в основу группировки базисных условий в "Инкотермс-2000"?
5. При каких базисных условиях риск случайной гибели переходит с продавца на покупателя с переходом товара через поручни судна в порту отправления?
6. При каких базисных условиях риск гибели переходит на покупателя с передачей товара первому перевозчику?
7. На чье имя выписывается страховой полис при базисном условии CIF?
8. Чем отличается базисное условие CIF с выгрузкой от условия DEQ?
9. Чем отличается базисное условие CIF от условия DES?
10. Чем отличается базисное условие CIF от условия FOB?
11. В чем различие базисных условий FCA, CPT, CIP?
12. В чем различие базисных условий DDU и DDP?

### **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4**

#### **Процедуры и техника подготовки и проведения международной торговой сделки при прямых связях между контрагентами**

##### *Вопросы для обсуждения*

1. Процедура подготовки экспортной сделки:
  - способы установления контактов с потенциальными покупателями;
  - виды офферта, их содержание, порядок акцепта;

- запрос, его цель и содержание;
  - документы по подготовке экспортной сделки.
2. Процедура подготовки импортной сделки:
    - способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером;
    - содержание и порядок размещения заказа;
    - содержание и анализ конкурентного листа;
    - содержание тендерной документации.
  3. Основные способы проведения предварительных переговоров.
  4. Способы заключения контрактов купли-продажи.
  5. Форма контракта купли-продажи.
  6. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке.
 

Организации, разрабатывающие типовые контракты. Содержание общих условий купли-продажи.
  7. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
  8. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.

### *Задания*

1. По вопросу 1 выписать из Венской конвенции (ст. 14-24), а также из контрактов купли-продажи порядок предложения и акцепта оферты, сравнить их и проанализировать.

Ознакомиться с документами по обеспечению экспортной сделки.

2. По вопросу 2 определить содержание и значение конкурентного листа.
3. По вопросу 5 выписать из Венской конвенции (ст. 11-13, 29,96) и определить форму договора и понятие "письменная форма".
4. По вопросу 6,7 и 8 кратко сформулировать ответы на основе материалов Учебника.

### *Учебные материалы*

Учебник. Глава 4.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 1.

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5**

### **Условия количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи**

## ***1. Условия количества, качества, срока и даты поставки в контрактах на сельскохозяйственные и промышленные сырьевые товары, готовые изделия***

### *Вопросы для обсуждения*

1. Основные условия контракта купли-продажи.
2. Содержание преамбулы и определение предмета контракта.
3. Определение количества товара. Установление единицы измерения. Значение и содержание оговорок "около" и "с опционом".
4. Основные способы определения качества. Их конкретизация по отдельным товарам.

Определение срока и даты поставки.

### *Задания*

1. Определите условие предмета контракта в контрактах на сырую нефть, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани, запасные части.
2. Сравните условие количества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы:
  - установление единицы измерения в контрактах на зерновые, сырую нефть, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани;
  - определение оговорки "около" в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду № 1, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы;
  - определение оговорки "с опционом" в контрактах на яблоки, апатитовый концентрат.
3. Сравните способы определения качества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду № 1, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани.
4. Сравните условия срока и даты поставки в контрактах на яблоки, асбест, апатитовый концентрат.

### *Задания*

- Сравните содержание условия предмета контракта в контрактах на суда, электронное оборудование № 1, комплектное оборудование № 1, № 2 и № 3.
2. Определите способ заключения контракта в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования.

3. Сравните условие количества и объема поставки в контрактах на автомобили, суда, комплектное оборудование № 1 и № 2.
4. Определите содержание технической документации в контрактах на суда, в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования, в контрактах на комплектное оборудование № 2 и № 3.
5. Определите условие качества в контрактах на машины и оборудование, автомобили.
6. Сравните условия срока и даты поставки в контрактах на машины и оборудование, автомобили, суда, электронное оборудование. комплектное оборудование № 1, № 3.

### *Контрольные вопросы*

1. С какой целью в контракт вносится оговорка "около", как она обозначается?
2. По какой цене оплачивается сверхконтрактное количество?
3. С какой целью в контракт вносится оговорка "с опционом", какие условия ей сопутствуют?
4. Что понимается под сроком поставки и как он устанавливается в контракте?
5. Что считается датой поставки товара по контракту? Возможна ли досрочная поставка, если она не оговорена в контракте?
6. Какие контракты называются долгосрочными? Каким образом определяются количество и сроки поставок в долгосрочных контрактах? На какие товары обычно заключаются долгосрочные контракты?
7. Что входит в понятие "предмет и объем поставки" в контрактах на комплектное оборудование?
8. Какое значение при заключении контракта на машины и оборудование имеет техническая документация? Что входит в состав технической документации, кто ее разрабатывает?
9. Как устанавливается в контрактах на машины и оборудование срок поставки? Возможны ли частичные поставки? Что считается датой поставки?

### *Учебные материалы*

Учебник. Глава 5, п.5.3.1-5.3.5.

Учебное пособие. Раздел II. 2 (пп.2.1 – 2.3).

### *Вопросы для обсуждения*

1. Условия упаковки и маркировки. Определение качества тары, ее цены и оплаты.
2. Порядок отгрузки. Сравнение порядка отгрузки в контрактах на зерновые, сырую нефть, пиломатериалы.
3. Условие приемки-сдачи товара:  
виды приемки-сдачи;
  - место и сроки приемки-сдачи;
  - проверка количества;
  - способы приемки-сдачи товара по качеству.
4. Методы приемки-сдачи товара.
5. Порядок приемки-сдачи машин и оборудования.
6. Порядок предъявления рекламаций.
7. Условие о получении сторонами контракта экспортных и импортных лицензий.
8. Условие гарантии качества.
9. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции.
10. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор).
11. Условие об арбитраже.
12. Транспортные условия.

### *Задания*

1. Определите порядок упаковки и маркировки в контракте на яблоки, отметьте его особенности.
2. Сравните условие упаковки и маркировки в контрактах на фильтровальные материалы и хлопчатобумажные ткани, электронное оборудование № 1.
3. Сравните условия упаковки в контрактах на комплектное оборудование № 1 и № 3.
4. Сравните порядок отгрузки в контрактах на зерновые, массовые сырьевые промышленные товары, сырую нефть, пиломатериалы, машины и оборудование.
5. Сравните условия сдачи-приемки в контрактах на зерновые, яблоки, массовые сырьевые промышленные товары, марганцевую руду № 1 и № 2, сырую нефть, пиломатериалы.
6. Определите порядок приемки-сдачи в контракте на суда в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования. Назовите этапы и условия приемки-сдачи.



7. Сравните порядок предъявления рекламаций в контрактах на пиломатериалы и автомобили.
8. Определите порядок получения экспортных и импортных лицензий в контрактах на пиломатериалы, суда, комплектное оборудование № 1.
9. Сравните условие гарантии качества в контрактах на автомобили, суда, машины и оборудование, в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования, на комплектное оборудование № 1.
10. Рассмотрите условие о конвенциональном штрафе в контрактах на суда, комплектное оборудование № 2.
11. Сравните оговорку "форс-мажор" в контрактах на яблоки, массовые сырьевые промышленные товары, марганцевую руду № 2, сырую нефть, лесоматериалы, суда, машины и оборудование.
12. Сравните условие об арбитраже в контрактах на зерновые, сырую нефть, лесоматериалы.
13. Рассмотрите транспортные условия в контрактах на массовые сырьевые промышленные товары, сырую нефть.

### *Контрольные вопросы*

1. Как устанавливаются в контракте требования к упаковке и маркировке?
2. Какие обязанности у продавца в связи с отгрузкой товара? Каков порядок отгрузки?
3. Какой порядок сдачи-приемки обычно устанавливается в контракте?
4. Какие используются виды приемки-сдачи, какие у них цели?
5. Какие используются способы проверки количества фактически поставленного товара, как они различаются в зависимости от характера товара?
6. Какие существуют способы проверки качества товара? Что означают такие понятия, как "рефакция" и "бонификация"?
7. Какие методы используются для проверки количества и качества поставленного товара? Кем проводится сдача-приемка товара?
8. По каким вопросам предъявляются рекламации?
9. Какие вопросы согласовываются сторонами в контракте в условиях о рекламациях?
10. Каково содержание и порядок предъявления рекламаций?
11. Какими способами может быть урегулирована рекламация?
12. Расскажите об обязанностях продавца и покупателя в связи с получением экспортных и импортных лицензий.

13. Какие последствия могут возникнуть в связи с неполучением одной из сторон лицензии?
14. Какие вопросы согласовываются сторонами в условии гарантии?
15. Как определяется условие гарантии в контрактах на комплектное и другое сложное оборудование?
16. Каким образом может исчисляться гарантийный период?
17. Какие обязанности у продавца в течение гарантийного периода?
18. На какие случаи обычно не распространяется гарантия?
19. Какие условия в контракте направлены на обеспечение выполнения договора и какие санкции могут применяться в связи с их нарушением?
20. Какие вопросы стороны согласуют в условии форс-мажор?
21. Что относится к форс-мажорным обстоятельствам?
22. На какие две категории подразделяются форс-мажорные обстоятельства?
23. Какие последствия для исполнения контракта влечет возникновение форс-мажорных обстоятельств?-

#### *Учебные материалы*

Учебник. Глава 5, п. 5.3.10 – 5.3.17.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 2 (пп. 2.1-2.3).

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6**

### **«Организация международных расчетов»**

1. Понятие, сущность и условия международных расчетов.
2. Формы и особенности международных расчетов, применяемых в российской практике.
3. Валютные риски и защитные оговорки.

Сообщение: Организация платежно-расчетных отношений во внешнеэкономических связях РФ.

*Задание 1.* Выявить лишний элемент в данном ряду. По какому признаку эти элементы объединены в логический ряд?

А) счет-фактура;

- Б) сертификат контроля качества поставщиком;
- В) вексель;
- Г) весовое свидетельство;
- Д) упаковочный лист и спецификация;
- Е) сертификат проверки качества третьей стороной.

*Задание 2.* К валютно-финансовым условиям контракта относятся:

- А) курс пересчета валюты в валюту платежа;
- Б) оговорки, защищающие стороны от риска потерь;
- В) средства платежа;
- Г) формы расчетов;
- Д) виды платежа;
- Е) валюта платежа.

### Литература

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон РФ. 1992 (в редакции 1998-2001 гг.)
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело.- М., 2001.
3. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности.- М.: Юрист, 2000.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7.

### ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

*Задание 1.* Определение для экспортера «валютной»

прибыли и приемлемого снижения уровня  
экспортной цены

*Исходные данные.*

Американская фирма экспортирует в ФРГ товар W, продавая его по цене  $P=100$  EUR/т.

Курс доллара по отношению к EUR в:

- а)  $t$  году  $n_t = 2,5$  EUR/USD,
- б)  $(t+3)$  году  $n_{t+3} = 2$  EUR/USD.

*Задача.* 1) Определить в  $(t+3)$  году «валютную» прибыль экспортера за счет снижения курса национальной валюты.

2) Определить для  $(t+3)$  года приемлемый для экспортера уровень снижения экспортной цены за товар W в EUR.

*Решение.*

1. Расчет доходов экспортера в долларах США от продажи одной тонны товара W в:

а)  $t$  году:

$$P^d_1 = P \cdot n_t = 100 \text{ EUR/T} : 2,5 \text{ EUR/USD} = 40 \text{ USD/T};$$

б)  $(t+3)$  году:

$$P^d_2 = P \cdot n_{t+3} = 100 \text{ EUR/T} : 2,0 \text{ EUR/USD} = 50 \text{ USD/T}.$$

2. «Валютная» прибыль экспортера от продажи одной тонны товара W за счет снижения курса национальной валюты (доллара США):

$$P_b = P^d_2 - P^d_1 = 50 \text{ USD/T} - 40 \text{ USD/T} = 10 \text{ USD/T}.$$

3. Расчет уровня снижения экспортной цены в немецких марках на товар W, обеспечивающего в  $(t+3)$  году такой же уровень дохода в долларах США, как в  $t$  году:

$$P_C = P^d_1 \cdot n_{t+3} = 40 \text{ USD/T} \cdot 2,0 \text{ EUR/USD} = 80 \text{ EUR/T}.$$

*Вывод.* Расчеты позволили определить для американской фирмы-экспортера величину «валютной» прибыли, если фирме удастся в  $(t+3)$  году удержать экспортную цену на уровне 100 EUR/т. Если фирма будет вынуждена в  $(t+3)$  году снижать экспортную цену в EUR, то новый приемлемый уровень экспортной цены составляет 80 EUR/т.

## Задание 2. Выбор платежа для экспортера

*Исходные данные.* Экспортер поставляет товар M в количестве  $N_m = 10000$  т по цене  $C_1 = 100$  долларов США. Получив за свой товар деньги, он стремится купить максимально возможное количество товара P, цена которого  $C^2_1 = 50$  долларов США за тонну, или  $C^2_2 = 35$  фунтов стерлингов, или  $C^2_3 = 85$  евро, или  $C^2_4 = 100$  канадских долларов, или  $C^2_5 = 270$  датских крон, или  $C^2_6 = 300$  шведских крон.

Таблица 3.

| Наименование валют | Курсы валют (за 1 доллар США)  |                   |
|--------------------|--------------------------------|-------------------|
|                    | на момент подписания контракта | на момент платежа |
| фунт стерлингов    | $K^1_1 = 0,7$                  | $K^2_1 = 0,5$     |
| евро               | $K^1_2 = 1,8$                  | $K^2_2 = 1,7$     |
| канадский доллар   | $K^1_3 = 1,8$                  | $K^2_3 = 1,8$     |
| датская крона      | $K^1_4 = 5,4$                  | $K^2_4 = 5,5$     |
| шведская крона     | $K^1_5 = 6,0$                  | $K^2_5 = 6,1$     |

**Задача. Определить лучшую валюту платежа для экспортера, исходя из его стремления купить максимально возможное количество товара Р (в расчетах исходить из неизменности цены на товар Р).**

*Решение.*

1. Стоимость товара М на момент подписания контракта в:

а) долларах США:

$$N_{m1}^{дл} = N_M \cdot C_1 = 10000 \text{ т} \cdot 100 \text{ долл./т} = 1000000 \text{ долл.};$$

б) фунтах стерлингов:

$$N_{m1}^{фс} = N_{m1}^{дл} \cdot K_1^1 = 700000 \text{ ф. ст.};$$

в) евро:

$$N_{m1}^{ев} = N_{m1}^{дл} \cdot K_2^1 = 1800000 \text{ евро};$$

г) канадских долларах:

$$N_{m1}^{кл} = N_{m1}^{дл} \cdot K_3^1 = 1800000 \text{ канадских доллара};$$

д) датских кронах:

$$N_{m1}^{дк} = N_{m1}^{дл} \cdot K_4^1 = 5400000 \text{ датских крон};$$

е) шведских кронах:

$$N_{m1}^{шк} = N_{m1}^{дл} \cdot K_5^1 = 600000 \text{ шведских крон.}$$

2. Стоимость товара М на момент платежа в:

а) долларах США:

$$N_{m2}^{дл} = N_M \cdot C_1 = 1000000 \text{ долл.};$$

б) фунтах стерлингов:

$$N_{m2}^{фс} = N_{m2}^{дл} \cdot K_2^1 = 500000 \text{ ф.ст.};$$

в) евро:

$$N_{m2}^{ев} = N_{m2}^{дл} \cdot K_2^2 = 1700000 \text{ евро};$$

г) канадских долларах:

$$N_{m2}^{кл} = N_{m2}^{дл} \cdot K_3^2 = 1800000 \text{ канадских доллара};$$

д) датских кронах:

$$N_{m2}^{дк} = N_{m2}^{дл} \cdot K_4^2 = 5500000 \text{ датских крон};$$

е) шведских кронах:

$$N_{m2}^{шк} = N_{m2}^{дл} \cdot K_5^2 = 6100000 \text{ шведских крон.}$$

3. Возможность приобретения товара Р за доллары США:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{дл} = N_{m1}^{дл} : C_2^1 = 1000000 \text{ долл.} : 50 \text{ долл/т} = 20,0 \text{ тыс.т};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{дл} = N_{m2}^{дл} : C_2^1 = 1000000 \text{ долл.} : 50 \text{ долл/т} = 20,0 \text{ тыс.т.}$$

4. Возможность приобретения товара Р за фунты стерлингов:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{фс} = N_{m1}^{фс} : C_2^2 = 700000 \text{ фунтов} : 35 \text{ фунтов/т} = 20 \text{ тыс.т};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{фс} = N_{m2}^{фс} : C_2^2 = 500000 \text{ фунтов} : 35 \text{ фунтов/т} = 14,3 \text{ тыс.т.}$$

5. Возможность приобретения товара Р за евро:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{ев} = N_{M1}^{ев} : C_3^2 = 1800000 \text{ евро} : 85 \text{ евро/т} = 21,18 \text{ тыс.т};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{ев} = N_{M2}^{ев} : C_3^2 = 1700000 \text{ евро} : 85 \text{ евро/т} = 20,0 \text{ тыс.т};$$

6. Возможность приобретения товара Р за канадские доллары:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{кл} = N_{M1}^{кл} : C_4^2 = 1800000 \text{ канад.долл.} : 100 \text{ канад.долл./т} = 18,0 \text{ тыс.т};$$

7. Возможность приобретения товара Р за датские кроны:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{дк} = N_{M1}^{дк} : C_5^2 = 5400000 \text{ дат.крон} : 270 \text{ дат.крон/т} = 20,0 \text{ тыс.т};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{дк} = N_{M2}^{дк} : C_5^2 = 5500000 \text{ дат.крон} : 270 \text{ дат.крон/т} = 20,37 \text{ тыс.т};$$

8. Возможность приобретения товара Р на шведские кроны:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{шк} = N_{M1}^{шк} : C_6^2 = 6000000 \text{ швед.крон} : 300 \text{ швед.крон/т} = 20,0 \text{ тыс.т};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{шк} = N_{M2}^{шк} : C_6^2 = 6100000 \text{ швед.крон} : 300 \text{ швед.крон/т} = 20,33 \text{ тыс.т};$$

*Вывод.* Лучшей валютой платежа для экспортера с точки зрения максимизации количества закупаемого товара Р является дат.крона.

Задание 3. Валютный опцион покупателя

Исходные данные.

1)  $V_d = 200$  тыс.долл. – сумма контракта по закупке в США товара А на условиях товарного кредита (оплата через 3 месяца после поставки товара);

2)  $n_t = 2 \text{ EUR/USD}$  – курс евро по отношению к курсу доллара США в момент  $t$  поставки товара А;

3)  $P = 2000$  долл. – премия, уплачиваемая немецкой фирмой за приобретение опциона, то есть права на продажу евро (в объеме стоимости контракта) по курсу  $n_t$ ;

4)  $n_{t+3}$  – курс евро по отношению к курсу доллара США в момент оплаты товара А:

а) первый вариант  $n_{t+3}^1 = 2,2 \text{ EUR/USD}$ ;

б) второй вариант  $n_{t+3}^2 = 1,8 \text{ EUR/USD}$ .

*Задача.*

Определить экономическую целесообразность соблюдения условий валютного опциона покупателя.

*Решение.*

1. Стоимость контракта в национальной валюте страны фирмы-импортера:

$$V_m = V_d \cdot n_t = 200000 \text{ долл.} \cdot 2 \text{ евро/долл} = 400000 \text{ евро}.$$

2. Результаты опциона покупателя на момент платежа ( $t+3$ ):

1) по первому варианту при  $n^1_{t+3}=2,2$  EUR/USD:

а) перевод  $V_m$  в доллары без опциона:

$$V^1_d = V_m : n^1_{t+3} = 400000 \text{ евро} : 2,2 = 181818,18 \text{ долл.};$$

б) результат выполнения валютного опциона:

$$R^1_d = V_d - V^1_d - p = 200000 \text{ долл.} - 181818,18 \text{ долл.} - 2000 \text{ долл.} = +16181,82 \text{ долл.}$$

2) по второму варианту при  $n^2_{t+3}=1,8$  EUR/USD:

а) перевод  $V_m$  в доллары без опциона:

$$V^2_d = V_m : n^2_{t+3} = 400000 \text{ евро} : 1,8 = 222222,22 \text{ долл.};$$

б) результата выполнения валютного опциона:

$$R^2_d = V_d - V^2_d - p = 200000 \text{ долл.} - 222222,22 \text{ долл.} - 2000 \text{ долл.} = -24222,22 \text{ долл.}$$

*Вывод.* Результаты показали, что падение курса евро по отношению к курсу доллара с  $n_t=2$  EUR/USD до  $n^1_{t+3}=2,2$  EUR/USD обеспечивает покупателю валютного опциона прибыль в размере 16181,82 доллара, а при курсе евро по отношению к курсу доллара с  $n_t=2$  EUR/USD до  $n^2_{t+3}=1,8$  EUR/USD покупатель валютного опциона, в случае соблюдения условия опциона, несет значительные убытки в размере 24222,22 доллара, поэтому в этой ситуации ему выгодно отказаться от соблюдения условий опциона и ограничить свои убытки размером выплаченной премии (2000 долларов).

#### Задание 4. Тройной валютный арбитраж

*Исходные данные.*

1)  $V=100000$  USD – сумма, направляемая на совершение валютной операции;

2)  $K_1=2$  GBR/USD – курс английского фунта по отношению к доллару США;

3)  $K_2=1,8$  EUR/GBR – курс евро по отношению к GBR;

4)  $K_3=3$  EUR/USD – курс евро по отношению к доллару.

*Примечание.*  $K_1$   $K_2$   $K_3$  – курсы существующие одновременно на разных валютных рынках.

*Задача.* Используя различные курсы валют, провести операцию тройного валютного арбитража с целью получения прибыли в USD.

*Решение.*

1. Обращение  $V$  в GBR

$$V_1 = V \cdot K_1 = 100000 \cdot 2 = 200000 \text{ GBR.}$$

2. Обращение  $V_1$  в EUR:

$$V_2 = V_1 \cdot K_2 = 200000 \cdot 1,8 = 360000 \text{ EUR.}$$

3. Обращение  $V_2$  в USD:

$$V_3 = V_2 : K_3 = 360000 : 3 = 120000 \text{ USD.}$$

4. Прибыль от тройного валютного арбитража:

$$P = V_3 - V = 120000 - 100000 = 20000 \text{ USD.}$$

*Вывод.* За счет различий в курсах валют тройной арбитраж обеспечил значительную прибыль. Проблема котировки (валютных курсов) евро важна не только при совершении спекулятивных операций, подобных валютному арбитражу, но и при совершении операций, связанных с обслуживанием движения товаров, ценных бумаг.

### Задание 5. Выбор валюты платежа

*Исходные данные.* Иностранная фирма L, заинтересованная в покупке уникального оборудования у российской фирмы S, в течение двух недель старалась убедить потенциального российского партнера согласиться заключить внешнеэкономический контракт купли-продажи с установлением аккредитивной формы платежа.

*Задание.* Почему при негативном, как правило, отношении покупателей к аккредитивной форме платежа представители иностранной фирмы L настойчиво добивались у потенциального российского экспортера согласия на заключение контракта с установлением этой формы платежа, а не той, которую предлагала российская фирма S?

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8.

Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов

### *Вопросы для обсуждения*

1. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.
2. Организационные формы осуществления конкретных проектов фирмами разных стран.
3. Особенности соглашений о сотрудничестве в разработке природных ресурсов.
4. Создание совместных предприятий для разработки и добычи природных ресурсов.

### *Задания*

1. Перечислите основные условия договоров на сооружение крупных промышленных объектов.
2. Определите основные условия, которые оговариваются сторонами и входят в соглашения о промышленном сотрудничестве, связанном с сооружением крупных промышленных объектов.
3. Расскажите, в чем состоит заинтересованность сторон, сотрудничающих в разработке природных ресурсов, и каковы основные условия заключаемого между ними соглашения.
4. Сформулируйте условия предварительного соглашения об объединении.
5. Определите форму и структуру объединения, его цели, порядок организации и функционирования, условия финансирования, распределение ответственности между участниками.



### Контрольные вопросы

1. Каково содержание совместной деятельности по сооружению промышленных объектов?
2. В чем состоят особенности такого вида сотрудничества? Каков состав его участников?
3. Какие виды договоров заключаются в связи с сооружением промышленных объектов?
4. Каковы обязанности заказчика при заключении отдельных договоров с одним или несколькими поставщиками и подрядчиками?
5. В чем заключаются обязанности генерального контрагента при заключении комплексных договоров?
6. Перечислите обязанности заказчика и контрагента при заключении договора "под ключ".
7. Каковы основные условия договора "под ключ"?
8. Расскажите об условиях и формах сотрудничества партнеров в ходе и после завершения строительства объектов.
9. Какие бывают условия создания объединений фирм для строительства промышленных объектов, а также виды объединений и порядок их функционирования?
10. В чем заключаются особенности сотрудничества в разработке природных ресурсов?
11. Условия соглашений между сторонами, объединяющимися для осуществления проекта по разработке природных ресурсов.
12. В чем состоят цели деятельности совместных предприятий по разработке природных ресурсов.

### Учебные материалы

Учебник. Глава 20.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 4 (п. 4.2).

Основные инвестиционные проекты ВЭД РОССИИ

| Товары / услуги / работы<br>по проекту ВЭД | Страна    | Вид контракта    | Операция<br>ВЭД |
|--------------------------------------------|-----------|------------------|-----------------|
| Автомобили грузовые, запчасти              | США       | поставка         | импорт          |
| Автосервиса услуги                         | Армения   | выполнение работ | экспорт         |
| Адаптеры для антенн                        | Китай     | купля-продажа    | импорт          |
| Антиквариат (картина)                      | Швейцария | купля-продажа    | без ввоза в РФ  |

|                                   |                 |                         |                |
|-----------------------------------|-----------------|-------------------------|----------------|
| Банки для чая                     | Чехия           | поставка                | импорт         |
| Вино яблочное (сидр)              | Испания         | представительство       | импорт         |
| Информационные услуги             | Испания         | оказание услуг          | импорт         |
| Комплектующие для бытовой техники | Китай, Тайвань  | поставка                | импорт         |
| Конфиденциальная информация       | США             | о неразглашении         | инвестиции     |
| Кредит на импорт оборудования     | Испания         | кредитный               | импорт         |
| Мебель                            | Испания, Италия | поставка                | импорт         |
| Мебель из Испании                 | Таджикистан     | поставка                | реэкспорт      |
| Металлопрокат                     | Вьетнам         | поставка                | экспорт        |
| Микросхемы                        | Тайвань         | поставка                | импорт         |
| Нефть, нефтепродукты              | Россия          | совместная деятельность | на экспорт     |
| Оборудование производственное     | Германия        | представительство       | без ввоза в РФ |
| Оборудование производственное     | Италия          | дистрибуция             | импорт         |
| Оборудование производственное     | Италия          | посредничество          | импорт         |
| Оборудование производственное     | Китай, Киргизия | поставка                | без ввоза в РФ |
| Оборудование производственное     | Испания         | агентирование           | импорт         |
| Оборудование производственное     | США             | предварительный         | на импорт      |
| Оборудование промышленное         | Турция          | дистрибуция             | импорт         |
| Овощные консервы                  | Болгария        | купля-продажа           | импорт         |
| Оливки в банках                   | Испания         | дистрибуция             | импорт         |
| Охранные системы                  | Великобритания  | дистрибуция             | импорт         |
| Парфюмерно-косметические товары   | Канада          | дистрибуция             | импорт         |
| Переводческие услуги              | США             | оказание услуг          | экспорт        |
| Переработка отходов               | Россия          | передача прав, СП       | инвестиции     |

|                                |                |                       |            |
|--------------------------------|----------------|-----------------------|------------|
| Пиломатериалы для поддонов     | Испания        | представительство     | экспорт    |
| Приборы для вибродиагностики   | Чили, Турция   | дистрибуция, поставка | экспорт    |
| Приборы для регулировки        | Германия       | дистрибуция           | импорт     |
| Производство продуктов питания | Испания        | консультация          | инвестиции |
| Рыба мороженная                | Великобритания | поставка              | импорт     |
| Рыба мороженная                | Германия       | поставка              | экспорт    |
| Светильники                    | Испания        | поставка              | импорт     |
| Средства спасения              | Монголия       | комиссия, поставка    | экспорт    |
| Страховые услуги               | Россия         | страхование           | по импорту |
| Сувениры                       | Франция        | поставка              | импорт     |
| Транспортные услуги (авто)     | Россия         | перевозка             | по импорту |
| Финансирование проекта в РФ    | Кипр           | кредитный, заем       | импорт     |
| Фрукты и овощи                 | Китай          | поставка              | импорт     |
| Химволокно                     | Южная Корея    | купля-продажа         | импорт     |
| Ювелирные изделия              | Гонконг        | поставка              | импорт     |
| Юридические услуги             | Испания        | оказание услуг        | импорт     |

- повторяющиеся проекты и проекты без элементов ВЭД не приводятся

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9.

### Документационное сопровождение внешнеторговых контрактов

#### Вопросы для обсуждения

1. Подготовка товара к отгрузке (требования к упаковке и маркировке).

2. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
3. Основные группы внешнеторговых документов, принципы их классификации.
4. Основные документы по важнейшим группам, их функции и реквизиты.

#### *Задания*

1. Опишите основные группы документов.
2. Определите назначение каждой группы документов.
3. Определите реквизиты основных документов.
4. Опишите техническую документацию в контрактах на комплектное оборудование № 2 и № 3.

#### *Контрольные вопросы*

1. Какие документы входят в группу коммерческих?
2. Какие виды счетов используются? В чем их отличие?
3. Каковы функции счета-фактуры и других видов счетов?
4. Каковы назначение и формы упаковочного листа?
5. Какие документы свидетельствуют о качестве фактически поставленных товаров? Назовите их назначение и реквизиты.
6. Какие документы входят в группу платежно-банковских?
7. Какие документы оформляются для оплаты по аккредитиву?
8. Какой аккредитив именуется документарным?
9. Какие документы оформляются при инкассовом платеже?
10. Какие документы оформляются при банковском переводе и как они оформляются?
11. Какие виды векселей используются при расчетах?
12. Какими документами оформляется страхование грузов?
13. Какие документы входят в группу транспортных?
14. Какие функции выполняет коносамент? Каковы его основные реквизиты?
15. Какие виды коносаментов используются?
16. В каком количестве экземпляров выписывается коносамент и каково назначение всех экземпляров?
17. Каково назначение долевого коносамента?
18. Какие функции выполняет чартер?
19. Какие функции выполняет штурманская расписка?
20. Какие функции выполняет железнодорожная накладная и каковы ее реквизиты?
21. С какой целью составляется железнодорожная накладная?
22. Какие функции выполняет авианакладная и каковы ее основные реквизиты?
23. Какие функции выполняет автодорожная накладная и каковы ее основные реквизиты?
24. Какие документы оформляются в связи с погрузкой (разгрузкой) и сдачей груза перевозчиком?

- 25.Какие документы входят в группу транспортно-экспедиторских?
- 26.Какие функции выполняет отгрузочное поручение?
- 27.Каково назначение складской и товароскладочной квитанции?
- 28.Что входит в группу таможенных документов?
- 29.Каковы функции и содержание таможенной декларации?
- 30.Каково назначение экспортной и импортной лицензий и каковы их реквизиты?
- 31.Какое назначение имеет сертификат о происхождении товара и каковы его реквизиты?
- 32.Каково назначение консульской фактуры? Кем она оформляется?
- 33.Каково назначение ветеринарного свидетельства (сертификата)?
- 34.Каково назначение и использование книжки МДП?

*Учебные материалы*

Учебник. Глава 6.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 2 (п.2.4).

### *Контрольные вопросы*

1. Определите сущность торгово-посреднических операций, их виды и особенности в современных условиях.
2. Какие фирмы относятся к категории торгово-посреднических и какие функции они выполняют?
3. В чем состоят преимущества и недостатки использования торговых посредников?
4. Назовите виды торгово-посреднических операций. Какие принципы положены в основу их классификации? За чей счет и от чьего имени выступает торговый посредник каждого вида? Что это означает с точки зрения его правоотношений с производителем-экспортером и с покупателем?
5. В чем состоит суть операций по перепродаже? Чем отличаются их виды?
6. В чем состоит суть и преимущество операций с торговцем по договору? Что входит в обязанности торговца по договору?
7. Как определяется право торговца по договору в соглашениях с ним? Приведите примеры из конкретных соглашений.
8. Как определяется в соглашениях с торговцем по договору характер взаимоотношений сторон? Приведите примеры из конкретных соглашений.
9. Каким образом стимулируется деятельность торговца по договору? Какие условия в связи с этим вносятся в соглашение?
- 10.Какими условиями ограничиваются действия торговца по договору по избежание конкуренции с товарами производителя-экспортера? Как формируются такие условия в соглашении с торговцем по договору?

- 11.Каким образом решается вопрос о цене товаров, реализуемых через торговца по договору, и о выплачиваемом ему вознаграждении?
- 12.Какие обязанности у торговца по договору в отношении организации сбыта и отчетности перед производителем-экспортером?
- 13.В чем состоит суть комиссионных операций? До какого момента комитент остается собственником товаров, находящихся на комиссии?
- 14.Какие обязанности у комиссионера по договору комиссии? Приведите пример из конкретного соглашения.
- 15.Каков порядок выплаты вознаграждения комиссионеру? Какие возможны варианты?
- 16.Кому производит платеж покупатель? Каковы обязанности комиссионера в связи с обеспечением платежа в пользу комитента?
- 17.Что означает оговорка делькредере в договоре комиссии?
- 18.Что понимается под индентом и каких видов они бывают?
- 19.Определите суть договора консигнации. В чем его отличие от продажи товара со склада стокистом?
- 20.20 Что понимается под сроком консигнации и сроком договора консигнации?
- 21.Какие обязанности у консигнанта по договору консигнации?
- 22.Какие обязанности у консигнатора по организации сбыта?
- 23.В чем суть агентских операций? Что означает совершение агентом фактических и юридических действий?
- 24.В чем состоит принципиальное отличие агентских операций от операций по предоставлению права на продажу?
- 25.Какие различия существуют в законодательстве разных стран в отношении агентских операций?
- 26.Как определяются в агентском договоре стороны и предмет договора, территория, характеры, права, предоставляемого агенту, срок действия договора? Приведите примеры из конкретных договоров.
- 27.Как определяются в агентском договоре права и обязанности принципала? Приведите примеры из конкретных договоров.
- 28.Как определяются в агентском договоре права и обязанности агента? Приведите примеры из конкретных договоров.
- 29.Как определяется порядок выплаты вознаграждения агенту?
- 30.В чем состоит суть операций с дилером?
- 31.Назовите основные условия соглашений с дилером. Приведите примеры из конкретных соглашений.
- 32.В чем состоит суть брокерских операций? Какие функции выполняет брокер на товарных биржах и аукционах?
- 33.Каков характер операций, осуществляемых торговыми фирмами? Назовите виды торговых фирм.
- 34.Какие операции осуществляют комиссионные фирмы? Назовите виды комиссионных фирм.
- 35.Каков характер операций агентских фирм. Назовите виды агентских фирм.

36. Какие операции выполняют брокерские фирмы и фэкторы?

37. Перечислите организационные формы торгово-посреднических операций. В чем состоят особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях?

*Учебные материалы*

Учебник. Глава 8.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 3 (п.3.1.).

## **ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### ***Вариант 1***

1. С помощью, какой функции реализуется ВЭД, ориентированная на внешний рынок:
  - a) социально-экономических
  - b) производственно-хозяйственных
  - c) политических
2. В каком году впервые термин ВЭД был законодательно закреплён:
  - a) 1977
  - b) 1987
  - c) 1999
3. В Федеральной программе развития экспорта для России основной формой сотрудничества является:
  - a) валютно-финансовые кредитные отношения
  - b) внешняя торговля
  - c) создание СП
  - d) оказание услуг в сфере страхования, туризма, международная перевозка грузов
4. Высшим уровнем ВЭД считают деятельность главных органов:
  - a) законодательной и судебной власти
  - b) законодательной и исполнительной власти

- c) законодательной, исполнительной и судебной власти
- d) нет верного варианта

5. Что относят к самостоятельному виду ВЭД:

- a) внешнеэкономическая реклама
- b) издательско-полиграфическая деятельность
- c) это не самостоятельные, а вспомогательные виды ВЭД

6. Существует ли грань между видами и формами ВЭД:

- a) существует
- b) не существует
- c) четкой грани не существует

7. Какой из банков лицензирует внешние валютные операции российских коммерческих банков:

- a) Внешторгбанк
- b) ЦБ
- c) Внешэкономбанк
- d) Российский экспортный и импортный банк

8. Внешне-торговая сделка - это:

- a) вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту
- b) операции по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов
- c) договор коммерческого характера с иностранным партнером

9. Импортные операции представляют собой:

- a) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке
- b) ввоз из за границы ранее вывезенного товара, не подвергающихся там переработке
- c) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающихся какой-либо переработке

10. Резэкспортные операции представляют собой:

- a) договор коммерческого характера с иностранным партнером
- b) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающееся в резэкспортирующей стране какой-либо переработке



- с) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

11. «Упаковка, хранение, контроль качества, кредитование, ведение арбитражных дел» – все это составляет содержание:

- а) прямых операций
- б) основных организаций
- с) косвенных
- д) обеспечивающих
- е) необратимых

12. Ввозимые в свободно-экономические зоны товары:

- а) облагаются таможенными пошлинами, но освобождаются при вывозе для реэкспорта от пошлин, сборов и налогов
- б) не облагаются таможенными пошлинами, и освобождаются при вывозе для реэкспорта от налогов
- с) не облагаются таможенными пошлинами, и не освобождаются при вывозе для реэкспорта от пошлин и налогов

13. Торгово-компенсационные сделки делятся на:

- а) встречные закупки
- б) долговременные закупки
- с) авансовые закупки
- д) параллельные сделки

14. Присоединение нашей страны к Венской конвенции было принято в:

- а) 1980
- б) 1989
- с) 1998

15. Внешнеторговой не признается та сделка, которая заключена:

- а) между российским участником ВЭД и зарегистрированным в России СП, даже если капитал последнего является на 100% иностранным
- б) заключенная между зарубежными партнерами, сделка с поставкой товара в третью страну
- с) заключенная сделка с совершением платежа в иностранной валюте

16. По своему содержанию внешнеторговые операции различают (2 верных варианта):

- а) прямые
- б) основные
- с) обеспечивающие
- д) косвенные
- е) необратимые

**«Сущность, формы и условия развития ВЭД»  
«Внешнеторговые сделки»**

**Вариант 2**

1. Исходным принципом ВЭД предприятий служит:

- a) система тактик контрагентов
- b) финансовая политика государства
- c) коммерческий расчет

2. Факторы развития ВЭД является вывоз капитала, на основе которого возникают:

- a) инвестиционные компании
- b) ТНК
- c) международные банки
- d) страховые корпорации

3. ВЭК (внешнеэкономический комплекс) представляет собой:

- a) совокупность отраслей, предприятий, фирм производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающие перерабатывающие импортные товары
- b) совокупность отраслей, предприятий, фирм производящих продукцию для реализации её на внутреннем рынке
- c) совокупность отраслей, предприятий, фирм закупающих импортную продукцию, с целью их дальнейшей перепродажи

4. Различный уровень научно-технического развития относиться:

- a) к предпосылкам развития ВЭД
- b) к ряду факторов развития ВЭД

5. Что не относиться к результатам развития ВЭД в мировой экономике:

- a) расширение круга стран достигших полной конвертируемости, их валют
- b) увеличение числа стран с отстающей экономикой
- c) углубление МТР

6. К какой из форм ВЭД относиться: «получение и предоставление кредитов, платежа, расчетные операции; лизинг»:

- a) оказание услуг
- b) совместное предпринимательство

с) валютно-финансовые отношения

7. Выдачу лицензий на осуществление экспорта – импорта операций и сделок выполняет:

- а) министерство финансов
- б) минэкономразвития
- с) министерство по налогам и сборам

8. Экспортные операции представляют собой:

- а) продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту
- б) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке
- с) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

9. Реимпортные операции представляют собой:

- а) комплекс действий включающих подготовку заключения и исполнения внешне торговой сделки
- б) ввоз из за границы ранее вывезенного товара, не подвергающихся там переработке
- с) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

10. Что регулирует Венская конвенция:

- а) межотраслевую куплю-продажу товаров
- б) межнациональную куплю-продажу товаров
- с) международную куплю-продажу товаров

11. Гаагская конвенция была принята в:

- а) 1985    б) 1989    с) 1998

12. Бартерная сделка представляет собой:

- а) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке
- б) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке
- с) операции по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов

13. Какие виды внешнеторговых сделок различают (2 верных варианта):

- a) оспоримые и ничтожные
- b) безусловные
- c) обманные
- d) безотлагательные

14. Признаком международной коммерческой сделки являются:

- a) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
- b) совершение платежа в иностранной валюте
- c) совершение сделки между сторонами разной национальности
- d) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах

15. Содержанием основных операций являются:

- a) экспортные и импортные операции и товарообменные операции
- b) сертификация экспортных и импортных товаров
- c) страхование экспортных и импортных товаров

16. Содержанием обеспечивающих операций являются:

- a) товарно-посреднические функции
- b) арендные (лизинговые) работы
- c) регистрация товарных знаков

**«Процедуры заключения внешнеторговых сделок»  
«Условия неисполнения внешнеторгового контракта»**

**Вариант 1**

1. Хозяйствующий субъект РФ может приступать к проведению внешне торговой операции, после:
  - а) производства продукции для реализации ее на внешнем рынке
  - б) принятия (принципиального) решения о целесообразности выхода во внешний рынок
  - с) разрешения руководства для внешне торговых сделок
2. Кем подписываются межгосударственные договоры от имени нашей страны:
  - а) Председателем правительства
  - б) Федеральным собранием
  - с) Президентом
3. Документы, не допускающие никаких отступлений от утвержденных правил носят:
  - а) Диспозитивный характер
  - б) Императивный характер
  - с) Рекомендательный характер
4. Какие из федеральных законов регулируют вопросы ВЭД:
  - а) «Об экспортном контроле»
  - б) «Об иностранных инвестициях»
  - с) «О мерах по защите экономических интересов РФ»
5. Торговые обычаи фиксируются в материалах:
  - а) НАТО
  - б) ООН
  - с) ИНКОТЕРМС
  - д) МТП (Международная торговая палата)
6. Первым этапом подготовки внешнеторговой сделки является:
  - а) поиск контроля
  - б) сущность ее предмета
  - с) выбор канала сбыта
7. Условием немедленной поставки является:
  - а) Спот (Spot)
  - б) Форвард (Forward)

8. Периодически действующие рынки:

- a) биржи
- b) аукционы

9. Оферентом называют:

- a) сторону, принимающую товар
- b) сторону, предлагающую товар
- c) сторону, возвращающую товар

10. Оферта, которая не облагает прямыми обязанностями продавца, называется:

- a) твердая оферта
- b) свободная оферта

11. Различают:

- a) безотлагательные оферты
- b) мягкую оферту
- c) инициативные оферты

12. Оферта, которая направляется в ответ, на полученный запрос контракта называют:

- a) инициативной
- b) пассивной
- c) свободной

13. Кто из сторон заинтересован в удлинении сроков заявлений претензий по количеству, качеству и сокращению сроков их предъявления:

- a) покупатель
- b) продавец

14. В случае не подлежащего исполнению продавцом своих обязательств по контракту,

покупатель предъявляет претензии, которые будут рассмотрены продавцом по

существу в срок не превышающий:

- a) 10 дней
- d) 15 дней
- c) 30 дней

15. Освобождается ли продавец от обязанности произвести поставку товара при уплате

штрафа за просрочку:

- a) Да
- b) Нет

16. Форс-мажор это:

- a) штраф за просрочку поставки товара
- b) устранение дефектов товара
- c) обстоятельства непредвиденной силы
- d) отношение долгосрочных финансовых обязательств к краткосрочным

17. Справкой, из какой организации подтверждаются форс – мажорные обстоятельства:

- a) ООН
- b) Торгово-промышленная палата
- c) Международная торговая палата

18. Согласно Венской конвенции могут ли стороны по своему желанию отступить от

условий оговорки о форс-мажоре:

- a) могут
- b) не могут

**«Процедуры заключения внешнеторговых сделок»  
«Условия неисполнения внешнеторгового контракта»**

**Вариант 2**

4. В Российском законодательстве сложилось 2 группы законодательных актов в области ВЭД:
  - a) специальные законы по вопросам ВЭД
  - b) законы узкого назначения, имеющие косвенное отношение к ВЭД
  - c) законы общего характера, имеющие косвенное отношение к ВЭД
  - d) общие законы по вопросам ВЭД
  
5. Для какой страны характерна высокая ответственность на международных переговорах, протоколирование всего процесса, слежение за мимикой контрагентов:
  - a) США
  - b) Германия
  - c) Япония
  
6. Сложившиеся и устоявшиеся единообразные правила, общепризнанные и постоянно соблюдаемые в соответствующих областях торговли называют:
  - a) Узаксы
  - b) Нормативные акты
  - c) Правовые акты
  
7. Когда заинтересованные стороны по взаимной договоренности вправе сами решить как им действовать, но в случае не урегулирования каких – либо вопросов, применяются заранее определенные нормы, носят:
  - a) Диспозитивный характер
  - b) Императивный характер
  - c) Рекомендательный характер
  
5. Вправе ли субъекты РФ заключать международные договоры с субъектами иностранных государств:
  - a) Да
  - b) Нет
  
6. Расположите в нужном порядке второй этап «заключение внешнеторговых сделки»:
  - a) – 1) Подготовка и проведение переговоров
  - b) – 2) Заключение сделки.
  - c) – 3) Оформление
  - d) – 4) Поиск контрагента
  - f)– 5) Передачу контрагенту для исполнения



7. Из положений Венской конвенции (ст.№ 18) следует, что акцептом считается:

- а) заявление покупателя, выражающее согласие с офертой (предложение продавца)
- б) заявление продавца, выражающее согласие с офертой (предложение покупателя)

8. Конклюдентными считаются действия, которые равносильны:

- а) расторжению сделки
- б) заключению сделки
- с) временному прекращению осуществлению сделки

9. Отсрочкой поставки товара является:

- а) Спот – сделка
- б) Фьючерская сделка
- с) Сделка – форвард

10. Кто возглавляет тендерный комитет:

- а) руководитель организации покупателя (заказчика)
- б) руководитель организации продавца
- с) комиссия организаторов торгов

11. Оферта, которая облагает предлагающую сторону определенными обязательствами, называют:

- а) твердая оферта
- б) свободная оферта

12. Оферта применяемая по усмотрению оферента в тех случаях, когда у него имеются

веские причины не скрывать своего намерения заключить сделку, называют:

- а) инициативной
- б) пассивной
- с) свободной

13. Чьими интересами чаще обусловлено включение в контракт специальной статьи о

претензиях в связи с возможной поставкой не качественного товара, недостаточного количества:

- а) покупателя
- б) продавца

14. Конвенциональный штраф – это штраф за:
- a) просрочку предоставления технической документации
  - b) просрочку поставки товара
  - c) устранение дефектов товара
15. Возможно ли предусмотрение право покупателя аннулировать контракт, в случае просрочки по ставки сверхустановленных в контракте сроков.
- a) полностью или частично
  - b) полностью
  - c) не возможно
16. Кто стремится включить более широкий перечень событий форс-мажорных обстоятельств в контракте:
- a) покупатель
  - b) продавец
  - c) и покупатель и продавец
17. Что не является форс-мажорным обстоятельством:
- a) действия властей
  - b) дефолт
  - c) бойкоты, забастовки
  - d) взрывы, пожары
18. Во внешнеторговой практике порядок разрешения споров называют:
- a) Арбитражной статьей
  - b) Арбитражной оговоркой
  - c) Арбитражной ссылкой

## **ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ**

Предлагаемая тематика курсовых работ основана на важнейших и наиболее актуальных проблемах изучаемой дисциплины. Написание рефератов и курсовых работ позволит обучающимся закрепить и углубить практические знания, полученные в процессе изучения международного коммерческого дела.

При подготовке реферата или курсовой работы рекомендуется воспользоваться учебником для уточнения круга рассматриваемых вопросов по соответствующей теме, а также внимательно изучить список литературы, имеющейся в базе данных исследовательского центра кафедры, использовать все доступные издания, а также другие источники информации.

Тематика рефератов и курсовых работ может послужить основой при выборе темы выпускной квалификационной работы, которая определяется совместно с научным руководителем с учетом места будущей или текущей работы обучающихся и тематики рефератов или курсовых работ, выполненных ими ранее.

1. Содержание и характер международных торговых сделок в современных условиях (на конкретные виды или группы товаров по выбору).
2. Формы и методы осуществления международных торговых сделок (на конкретные виды или группы товаров по выбору).
3. Проблемы качества и конкурентоспособности продукции на рынке (виды продукции по выбору).
4. Изучение и анализ условий рынка (рынок по выбору).
5. Изучение коммерческой практики торговли на конкретном рынке (рынок по выбору).
6. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
7. Организация и деятельность конкретной фирмы (по выбору).
8. Операции на территории свободных зон (страна по выбору).
9. Торгово-политические средства регулирования экспортно-импортных операций (страна по выбору).
10. Процедура подготовки и проведения экспортной сделки (товар по выбору).
11. Процедура подготовки и проведения импортной сделки (товар по выбору).
12. Значение типовых контрактов в международной коммерческой практике (на конкретные виды товаров и услуг по выбору).
13. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
14. Анализ коммерческих условий в контрактах купли-продажи (контракты по выбору).

15. Особенности международной торговли комплектным оборудованием.
16. Особенности международной торговли сырьем и полуфабрикатами (товар по выбору).
17. Особенности международной торговли машинами и оборудованием (товар по выбору).
18. Требования, предъявляемые к упаковке и маркировке товаров (товар по выбору).
19. Упрощение процедур международной торговли.
20. Международная встречная торговля (сделки по выбору) и особенности ее развития в современных условиях.
21. Значение торгово-посреднических операций в международной торговле.
22. Анализ основных коммерческих условий договоров с торговыми посредниками (вид договора по выбору).
23. Организационные формы торгово-посреднических операций (виды фирм по выбору).
24. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм (страны и фирмы по выбору).
25. Организация и деятельность международных товарных бирж (одной из бирж или бирж одной страны по выбору).
26. Организация и деятельность международных аукционов (одного из крупнейших аукционов или аукционов в торговле конкретными товарами по выбору).
27. Организация и техника проведения международных торгов (торгов на конкретные виды оборудования или торгов в отдельной стране по выбору).
28. Организация рекламного дела (средства рекламы по выбору).
29. Использование товарных знаков в целях рекламы.
30. Международные выставки и ярмарки (по видам и странам по выбору).
31. Организация технического обслуживания машин и оборудования (товары по выбору).
32. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.
33. Особенности международной торговли лицензиями (отдельной страны по выбору).
34. Анализ условий соглашений о международном лицензировании (соглашения по выбору).
35. Анализ основных условий договоров на консультативный инжиниринг.

## **ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ**

1. Содержание и виды международных коммерческих операций.  
Классификация контрагентов.
2. Методы осуществления международных коммерческих операций.
3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
4. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.
5. Значение и содержание «Инкотермс-2020».
6. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
7. Заключение контрактов купли-продажи.
8. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.
9. Условие количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи.
10. Условие цены в контрактах купли-продажи.
11. Условие платежа в контрактах купли-продажи.
12. Условие сдачи-приемки и порядок предъявления рекламаций.
13. Экспортные и импортные лицензии, порядок их получения.
14. Коммерческие документы.
15. Страховые документы.
16. Транспортные и транспортно-экспедиторские документы.
17. Таможенные документы.
18. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
19. Виды торгово-посреднических операций.
20. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.
21. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
22. Основные коммерческие условия договора консигнации.
23. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
24. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
25. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.
26. сделки.
27. Основные условия договора текущей аренды.
28. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.
29. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин Е.Ф. «Международные экономические отношения». Учебник. - М.: Юрист, 2001
2. Бурмистров В.Н., «Внешняя торговля Российской Федерации», М., 2001год.
3. Внешнеэкономическая деятельность: сборник нормативных документов – 2005год.
4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело.- М.: ЮНИТИ, 2001.
5. Елова М.В., Муравьева Е.К., Панферова С.М. и др. «Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность». Учебное пособие для вузов. - М.: Логос, 2000.
6. Карпова С.В., Поспелов В.К., Смитиенко Б.М. Внешнеэкономическая деятельность. Издательство: Academia, 2004 год.
7. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет./ Под ред. И.С. Королева. 2003. с. 43.
8. Под ред. д.э.н., проф. Э.Э. Батизи «Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России» – М., 1998.
9. Под ред. Капустиной Л.М. «Мировая экономика и международная торговля», 2003 г.
10. Подоляк И., Сараев В. Опыт сценарного программирования процессов глобализации// Экономические стратегии, №7-2004, стр. 24-30.
11. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Экономистъ. Москва, 2006 год.

- 12.Прокушев Е.Ф.Внешнеэкономическая деятельность. Дашков и К°, 2006 год.
- 13.Сейфуллаева М.Э. «Международный маркетинг: Учебник для студентов».- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 319 с.
- 14.Смитиенко Б.М.Внешнеэкономическая деятельность. Гриф МО РФ, 2007год.
- 15.Справочник. Внешнеэкономический бизнес в России : справ. / Под ред. И.П. Фламинского. – М.: , 1997.
- 16.ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» N 122-ФЗ (с изменениями на 22 августа 2004 года)// Российская газета, N 188, 31.08.2004
- 17.Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский И. Регулирование внешнеэкономических связей. - М.: ИНФРА-М, 1997.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                          |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ВВЕДЕНИЕ .....                                                                                           | 3   |
| ГЛАВА 1. МЕТОДЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК .....                                                            | 4   |
| 1.1. Методы выхода на внешний рынок .....                                                                | 4   |
| 1.2. Агентские соглашения .....                                                                          | 5   |
| 1.3. Договор как вид агентских соглашений .....                                                          | 6   |
| ГЛАВА 2. ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ<br>ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК .....                              | 7   |
| 2.1. Понятие и условия подготовки внешнеторговой сделки .....                                            | 7   |
| 2.2. Виды внешнеторговых операций и сделок .....                                                         | 8   |
| 2.3. Нормативно-правовая база внешнеторговых сделок .....                                                | 10  |
| 2.4. Выбор объекта внешнеторговой сделки, каналов сбыта и контрагента .....                              | 11  |
| 2.5. Способы заключения внешнеторговых сделок .....                                                      | 12  |
| 2.6. Оферты, их виды и содержание .....                                                                  | 16  |
| 2.7. Порядок подписания внешнеторговых сделок .....                                                      | 19  |
| 2.8. Разработка базисных условий поставки .....                                                          | 24  |
| 2.9. Порядок исполнения экспортных сделок .....                                                          | 46  |
| 2.10. Порядок исполнения импортных сделок .....                                                          | 48  |
| ГЛАВА 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ .....                                                                   | 51  |
| 3.1. Экономическая сущность и значение разработки внешнеторгового контракта .....                        | 51  |
| 3.2. Основные разделы внешнеторгового контракта .....                                                    | 55  |
| 3.3. Внешнеторговый контракт (договор) поставки .....                                                    | 63  |
| ГЛАВА 4. УСЛОВИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО<br>КОНТРАКТА .....                                           | 70  |
| 4.1. Претензии и санкции внешнеторгового контракта .....                                                 | 70  |
| 4.2. Форс-мажорные обстоятельства .....                                                                  | 71  |
| 4.3. Порядок разрешения споров .....                                                                     | 76  |
| ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ В ВЭД .....                                                               | 83  |
| 5.1. Понятие и специфика международных расчетов .....                                                    | 83  |
| 5.2. Условия и формы международных расчетов .....                                                        | 85  |
| 5.3. Международные межбанковские корреспондентские отношения, как основа<br>международных расчетов. .... | 86  |
| ГЛАВА 6. ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА .....                                                | 97  |
| 6.1. Нормативные требования к валютным условиям внешнеторгового контракта .....                          | 97  |
| 6.2. Валютные условия контрактов .....                                                                   | 99  |
| МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ<br>ЗАНЯТИЙ .....                                         | 101 |
| ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....                                                                | 127 |
| ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ .....                                                                  | 139 |
| ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ .....                                                             | 141 |
| СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....                                                                                  | 142 |