

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный  
технический университет»

С.А. Волкова

**ЗАЩИТА ВНУТРЕННЕГО РЫНКА:  
ПРАКТИКУМ**

Утверждено учебно-методическим советом  
университета в качестве учебного пособия

Воронеж 2017

УДК 330.332 (075.8)

ББК 65.011.315Я7

В 676

Волкова С.А. Защита внутреннего рынка: практикум: учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф. данные (135 Кб) / С.А. Волкова. – Воронеж : ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», 2017. 102 с.

В учебном пособии рассмотрены: краткое содержание лекционного материала с выделением основных терминов и понятий, тематика практических занятий. Особое внимание уделено реализации компетентностного подхода при подготовке специалистов в области экономической безопасности.

Издание соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность», специализация «Экономика и организация производства на режимных объектах», дисциплине «Защита внутреннего рынка».

Табл. 4. Ил. 1. Библиогр.: 13 назв.

Рецензенты: кафедра теории экономики, товароведения и торговли ФГБОУ ВО «ВГУИТ»  
(канд. экон. наук, доц. Н.В. Дорохова);  
канд. экон. наук, доц. О.В. Рыбкина

© Волкова С.А., 2017

© ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», 2017

## ВВЕДЕНИЕ

На протяжении последних десятилетий темпы роста внешнеторгового товарооборота стран значительно выросли. Развитие внешнеэкономической деятельности является одним из направлений ускорения интеграции Российской Федерации в систему мирохозяйственных связей. Однако широкая вовлеченность в систему международных экономических отношений ускоряет процессы глобализации, что влечет актуальность обеспечения экономической безопасности страны.

Цель дисциплины – формирование у студентов теоретической базы знаний о международных экономических отношениях, важнейших тенденциях и перспективах их развития, их влияние на экономическую безопасность. Знакомство с организацией и техникой внешнеэкономических операций с целью приобретения практических навыков осуществления международных сделок с учетом защиты внутреннего рынка как элемента экономической безопасности.

Для достижения поставленной цели ставятся задачи:

- изучить теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия;
- получить практические навыки по составлению международных контрактов, внешнеторговых цен, по расчету основных таможенных платежей;
- получить знания по расчету основных видов таможенных платежей, по разработке внешнеэкономической стратегии предприятия с целью защиты внутреннего рынка как элемента экономической безопасности;
- освоить навыки анализа внешнеэкономической деятельности государства по защите внутреннего рынка с целью нейтрализации угроз экономической безопасности.

## ТЕМАТИКА ЛЕКЦИЙ, КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

### РАЗДЕЛ 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ СУБЪЕКТЫ. СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОРА, ПОВЫШАЮЩЕГО УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

#### Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность и принципы ее осуществления

Формирование эффективной товарной структуры экспорта и ее составляющие: технологический уровень производства и уровень капиталоемкости, степень конкурентоспособности экспортного продукта.

Организационно-экономический механизм управления экономической безопасностью внешнеэкономической деятельности режимного предприятия.

Конкурентоспособность экспортной продукции как фактор успешной работы экспортеров-производителей на внешних рынках. Оценка степени конкурентоспособности Российской Федерации, ее экспорта в международных рейтингах.

#### Основные термины:

Внешнеэкономическая деятельность. Внешнеэкономические связи. Внешнеторговая деятельность. Внешнеторговые риски.

#### Тема 2. Конъюнктурные исследования внешних рынков

Выбор форм и методов работы на внешнем рынке на основе изучения практики международной торговли и обстоятельств работы на рынке иностранного партнера. Исследование внешних рынков как источника угроз экономической безопасности предприятия.

Основные термины:

Экспортная специализация. ВТО. Экспортная политика.

**Тема 3. Виды внешнеэкономической деятельности**

Международное инвестиционное сотрудничество и производственная кооперация с иностранными партнерами как виды ВЭД, их роль в системе экономической безопасности предприятия. Валютно-финансовые и кредитные операции в составе видов ВЭД. Особые режимы осуществления отдельных видов внешнеторговой деятельности – приграничная и прибрежная торговля и свободные экономические зоны. Их содержание, специфика и место в ВЭД России. Организационные формы торговли на мировом рынке.

Основные термины:

Международная производственная кооперация. Международное инвестиционное сотрудничество. Приграничная и прибрежная торговля. Свободные экономические зоны.

**Тема 4. Состав участников внешнеэкономической деятельности России**

Предпосылки, условия и динамика развития организационных форм субъектов ВЭД. Принципы классификации субъектов ВЭД.

Российские экспортеры-производители, работающие на внешнем рынке без посредников как основная группа участников ВЭД. Их состав и характеристика в рамках экспортно-отраслевой ориентации.

Технологический процесс выходы российских экспортеров на внешний рынок: его содержание, цикл процедур и последовательность.

Внешнеторговые посредники и содействующие организации.

Организация работы внешнеторговых фирм в составе производителей-экспортеров.

Стратегия развития ВЭД России.

Основные термины:

Экспортер. Импортер. Комиссионер. Торгово-посредническая фирма. Стокисты (консигнаторы). Конфирмационные фирмы. Агентские фирмы. Брокерские фирмы. Факторы.

## **РАЗДЕЛ 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ЦЕЛЬЮ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

### **Тема 5. Принципы регламентации внешнеторговой деятельности в условиях либерализации международной торговли**

Способы и методы государственного внешнеторгового регулирования. Эволюция становления национальных систем государственного регулирования внешнеторговых процессов.

Унифицированная система методов, инструментов и процедур регламентирования в системе международной торговли. Международные конвенции и кодексы в области регулирования процессов международной торговли.

Основные термины:

Преференциальный режим. Торговые преференции. Протекционизм. Торговое эмбарго. Система таможенно-тарифного регулирования.

## **Тема 6. Экономические методы регламентирования внешнеторговой деятельности в практике зарубежных стран. Система нетарифных ограничений внешнеторговых операций в международной торговле**

Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговых операций. Элементы таможенно-тарифной системы. Виды, функции и принципы формирования таможенных тарифов.

Таможенные пошлины как главный экономический инструмент воздействия на внешнеторговую деятельность. Таможенные режимы.

Стимулирование национальных экспортеров в зарубежных странах.

Нетарифные ограничения для экспорта и импорта, допустимые международными нормами и соглашениями.

Паратарифные меры воздействия на импорт, их состав, характеристика и условия применения.

Нетарифные ограничения в системе защиты национальных рынков зарубежных стран-импортеров.

Антидемпинговые меры и последствия их для стран-экспортеров.

Международные таможенные конвенции о регламентации таможенных формальностей.

### Основные термины:

Таможенный тариф. Таможенная пошлина. Товарная позиция. Субпозиция. Адвалорная пошлина. Специфическая пошлина. Смешанная пошлина. Конвенционные пошлины. Таможенная стоимость. Прямое субсидирование. Косвенное субсидирование. Девальвация. Ревальвация. Валютная интервенция. Нетарифные ограничения. Квотирование. Лицензирование. Контингентирование. Антидемпинговые пошлины.

## **Тема 7. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России**

Механизм государственного регулирования ВЭД. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в России. Система налогового регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. Меры валютного регулирования.

Методы нетарифных ограничений внешнеторговой деятельности. Экспортный и импортный контроль в сфере ВЭД.

Таможенные формальности как метод нетарифных ограничений. Государственные органы в системе координации процессов внешнеторгового регулирования.

### Основные термины:

Валютный контроль. Акцизы. Таможенные формальности.

## ТЕМАТИКА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Цель практических занятий – активизация работы студентов по изучению учебной дисциплины. Свое обучение на практических занятиях студент реализует посредством выступления с докладом по темам занятий, решения задач, в том числе ситуационных, тестов и выполнения контрольных работ и т.д.

### **Тема 1. Мировая экономика: современное состояние. Участие Российской Федерации в системе мирохозяйственных связей**

#### ***План занятия***

1. Факторы, определяющие современное развитие мировой экономики.
2. Отраслевая структура мирового хозяйства.
3. Россия в системе внешнеэкономических связей.

#### ***Вопросы для самопроверки***

1. Дайте характеристику современного состояния мировой экономики.
2. Перечислите основные факторы, определяющие развитие мировой экономики на современном этапе.
3. Какими секторами представлена отраслевая структура мировой экономики и почему?
4. Назовите страны-лидеры современной мировой экономики.
5. Что представляет собой внешнеэкономическая деятельность государства?
6. Почему выгодно поставлять на экспорт наукоемкую готовую продукцию?
7. Чем определяется значимость развитых стран для внешней торговли России?
8. Назовите страны -ведущие торговые партнеры для России.
9. Охарактеризуйте внешнеэкономический комплекс России.

10. Назовите основные задачи повышения эффективности участия России в международном обмене.

***Тестовые задания***

1. *Для современной мировой экономики характерны:*

- а) глубокие структурные изменения, происходящие на фоне достижений научно-технического прогресса и совершенствования форм организации общественного производства;
- б) закономерности изменений в отраслевой структуре;
- в) увеличение доли вторичного сектора в отраслевой структуре;

г) высокие темпы экономического роста.

3. *Внешнеэкономический комплекс – это:*

а) фирмы, предприятия, занятые поставками товаров иностранным потребителям или поступлением продукции, производимой за рубежом;

б) процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг различных форм экономического сотрудничества;

в) совокупность отраслей, подотраслей, объединений предприятий, реализующих импортную продукцию;

г) совокупность отраслей, подотраслей, объединений предприятий, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономической деятельности.

4. *Основными внешнеторговыми партнерами России являются:*

а) Китай, Нидерланды и Германия;

б) Беларусь, Казахстан и Украина;

в) США, Япония, Канада;

г) Китай, США и Кипр.

5. *Внешняя торговля – это:*

а) совокупность внешнеторговых операций стран мира;

б) составная часть внешнеэкономических связей, представляющая собой куплю-продажу товаров и услуг, произведенных в стране, покупателями других стран;

в) разница (соотношение) между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени;

г) форма международной торговли, связанная с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну покупателя для последующей их продажи на внутреннем рынке.

*6. В товарной структуре российского экспорта в страны дальнего зарубежья наибольший удельный вес занимают:*

а) топливно-энергетические товары;

б) металлы и изделия из них;

в) машины, оборудование и транспортные средства;

г) продукция химической промышленности.

*7. Страна сохраняет свою экономическую независимость, если доля импорта во внутреннем потреблении (пороговые значения экономической безопасности) не превышает:*

а) 20 %;

б) 30 %;

в) 40%;

г) 50 %.

## **Тема 2. Внешнеэкономическая деятельность: общие понятия**

### ***План занятия***

1. Сущность ВЭД.

2. Элементы ВЭД, ее основные функции в деятельности предприятия.

3. Производственно-хозяйственные функции в составе ВЭД.

4. Конкурентоспособность товара, основные критерии.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем состоит различие между внешнеэкономической деятельностью и внешнеэкономическими связями?
2. Охарактеризуйте ВЭД предприятия, какие критерии и формы ее осуществления Вы знаете?
3. В чем заключается содержание производственно-хозяйственных функций в составе ВЭД?
4. Какие элементы включает экспортный потенциал предприятия?
5. Раскройте методику оценки конкурентоспособности товара на внешнем рынке.
6. Дайте определение экспортной стратегии предприятия, раскройте ее элементы.
7. В чем заключаются особенности внешнеторговой деятельности?
8. Охарактеризуйте содержание особых режимов ВЭД.
9. Какие риски осуществления ВЭД Вы можете выделить?

### ***Тестовые задания***

#### *1. Цели регулирования ВЭД:*

а) предоставление участникам ВЭД дополнительных льгот и гарантий, заключение соглашений по международному сотрудничеству в рамках своей компетенции;

б) использование внешнеэкономических связей для ускорения создания в России рыночной экономики, содействие росту производительности труда и качества отечественной продукции, создание условий доступа отечественной продукции на мировые рынки, создание и поддержание благоприятного международного режима торговли;

в) определение основных принципов осуществления ВЭД, разработка соответствующих федеральных программ, определение и реализация валютной политики страны;

г) выполнение договоров, разработка и выполнение межрегиональных и региональных программ ВЭД, регулирование приграничной торговли.

## *2. Экономические методы стимулирования ВЭД:*

а) антидемпинговые процедуры, меры контроля цен, методы количественного контроля, финансовые меры, автоматическое лицензирование;

б) прямое и косвенное финансирование экспортеров, снижение налогов с экспортеров, кредитование и страхование экспортеров;

в) оперативное регулирование, импортные процедуры, кредитование экспортеров, технические барьеры;

г) автоматическое лицензирование, ценовые преференции, финансовые меры.

## *3. Принципы регулирования ВЭД:*

а) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, единство применения методов государственного регулирования;

б) информационное обеспечение ВЭД, регулирование военно-технического сотрудничества, кадровое и информационное обеспечение ВЭД на основе подготовки и повышения квалификации специалистов по ВЭД, выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

в) оказание помощи российским предпринимателям и предприятиям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом, содействие урегулированию споров между предприятиями, единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

г) оказание технической помощи субъектам предпринимательской деятельности в проведении операций на внешнем рынке, всемирное развитие всех видов предпринимательства, оказание помощи российским предпринимателям и предприятиям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом.

4. Из негосударственных организаций наибольшее воздействие на развитие и осуществление ВЭД оказывают:

- а) страховые компании;
- б) Внешторгбанк России;
- в) торгово-промышленные палаты;
- г) Центр международной торговли.

### **Тема 3. Стратегические приоритеты внешнеэкономической деятельности России**

#### ***План занятия***

1. Стратегия внешнеэкономической интеграции России.
2. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации.
3. Региональные и страновые приоритеты во внешнеэкономической сфере России.
4. Формирование государственной системы обеспечения развития внешнеэкономической деятельности.
5. Россия и ВТО: перспективы взаимодействия.

#### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем заключается стратегия внешнеэкономической интеграции России?
2. Назовите приоритетные направления внешнеэкономической политики России.
3. Что предусматривают диверсификация географической структуры экспорта и развитие новых рынков сбыта?
4. В каких региональных экономических блоках и группировках участвует Россия?
5. Какие меры будут способствовать достижению Россией лидирующих позиций в глобальной экономике?
6. Охарактеризуйте основные задачи таможенно-тарифной политики на ближайшую перспективу?
7. Каким образом можно повысить конкурентоспособность российских рынков?
8. В чем заключаются перспективы членства России в ВТО?

## ***Тестовые задания***

*1. Невысокий уровень международной конкурентоспособности российской экономики проявляется в:*

- а) технической отсталости предприятий;
- б) недостаточной развитости институтов российской экономики;
- в) слабой диверсификации внешнеэкономической деятельности российских компаний как в разрезе товарной и отраслевой структуры, так и географии экспортных потоков;
- г) неустойчивости российского бизнеса.

*2. Основной задачей таможенно-тарифного политики на ближайшую перспективу является:*

- а) содействие перевооружению и технологической модернизации отдельных отраслей российской экономики;
- б) содействие переносу глобально ориентированных обрабатывающих производств из России;
- в) имплементация международных правил движения капитала;
- г) повышение конкурентоспособности российских рынков, защита развивающихся рынков, уязвимых для импорта.

*3. Особенностью современной модели управления внешнеэкономической деятельностью в России является:*

- а) комплексная поддержка экспорта и прямых инвестиций за рубежом;
- б) необходимость воздействия на международную коммерческую деятельность отечественных предприятий в целом и повышения роли субъектов РФ, а также отдельных регионов;
- в) регулирование доступа иностранных товаров и инвестиций на российские рынки;
- г) создание системы снижения рисков внешнеэкономических операций.

*4. Основной целью политики в области внешнеэкономических связей должно являться:*

а) диверсификация рынков, отраслей и форм участия российского бизнеса в системе международного разделения труда и кооперирования;

б) интеграция российского бизнеса в систему мирохозяйственных связей;

в) создание условий для развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий, поощрения экспортной и инвестиционной активности, системное участие в выработке правил международной торговли;

г) повышение конкурентоспособности российских товаров, услуг и ресурсов на мировом рынке.

*5. Созданию благоприятных условий для включения российских компаний в систему мирохозяйственных связей должно способствовать завершение процесса:*

а) создания общеэкономического пространства;

б) формирования Таможенного союза;

в) создания открытого интеграционного рынка между ЕС и Россией;

г) присоединения Российской Федерации к многосторонней системе регулирования международной торговли в рамках ВТО.

#### **Тема 4. Участники ВЭД во внешнеэкономическом комплексе России. Импортозависимость предприятий промышленности Воронежской области как угроза его экономической безопасности режимных предприятий**

##### ***План занятия***

1. Особенности ценообразования на мировом рынке.
2. Виды цен мирового рынка.
3. Способы фиксации цен и ценовые скидки на мировом рынке.
4. Импортозависимость предприятий Воронежской области.

##### ***Вопросы для самопроверки***

1. Каким образом осуществляется ценовой анализ при подготовке сделки?
2. Назовите виды цен на товары и услуги, которые могут использоваться при подготовке внешнеторговой сделки?
3. Приведите примеры использования сравнительных и расчетных методов анализа цен.
4. По каким параметрам производится приведение цен при осуществлении расчетов экспортных и импортных цен?
5. Что представляет собой конкурентный лист?
6. Какие методы фиксации цен при заключении договоров Вы знаете?
7. Приведите примеры предприятий Воронежской области, имеющих зависимость от импортных комплектующих.
8. Каким образом в Воронежской области реализуется политика импортозамещения?

### *Задачи*

**Задача 1.** Предприятие должно закупить с поставкой в текущем году оборудование в количестве 15 тыс. шт.

Оборудование изготавливается по чертежам заказчика, поэтому поправки по техническим различиям в расчет не вводились.

Предложения:

1. Компания Англии - 5 тыс. шт., EXW, 138 ф. ст. 5, аккредитив.

2. Компания Германии - 10 тыс. шт., FOB-франко-граница продавца, инкассо, 229 евро.

3. Компания Австрии - 10 тыс. шт., FOB - франко-граница продавца, аккредитив, 225 евро.

4. Компания Словении - 15 тыс. шт., FOB-франко-граница продавца, аккредитив, 147 долл. США.

Рекомендации. Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

**Задача 2.** В запросе, поступившем от итальянской компании, предложено купить 300 тыс. штук шпал с поставкой в июне-ноябре 2018 г. по цене 24 долл. США за штуку ФОБ.

Экспортер на момент получения предложения справочными ценами не располагает. Шпалы изготавливаются из лучших сортов пиловочника диаметром 32 см и выше. В текущем году экспорт пиловочника хвойных пород подобного размера осуществлялся по средней цене 60-62 долл. США за ФОБ. По данным промышленности, выход шпал из 1 куб. м пиловочника составляет 4,3 шпалы. Надбавка за производство - 20%.

Рекомендации:

Сделать расчет для определения возможного уровня экспортной цены на шпалы. Принять решение о целесообразности заключения сделки о производстве и поставке шпал итальянской компании.

**Задача 3.** Закупка продукции для предприятия лесной промышленности.

Заказ

Количество 250 т

Срок поставки - III - IV кв.

Платеж - инкассо.

Предложения:

Компания Англии - 11,2 ф. ст. ФОБ, 100 т, III - IV кв., аккредитив.

Компания Индии - 8,3 долл. США, ФОБ, 100 т, III - IV кв., инкассо.

Компания Германии - 9,9 евро, СИФ, 100 т, III - IV кв., инкассо.

Компания Франции - 9,7 евро, СИФ, 100 т, III - IV кв., аккредитив.

Фирмы Англии и Франции являются торговыми.

Тенденция рынка - повышательная.

Предыдущая сделка: компания Израиля – 6,3 долл. США, FOB, 20 т.

Транспортные расходы:

При доставке из Англии - 6%,

При доставке из Индии - 5%,

При доставке из Германии - 3%,

При доставке из Франции – 4 %.

Рекомендации. Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

### ***Тестовые задания***

1. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:

- а) твердая цена,
- б) цена с последующей фиксацией,
- в) переменная цена,
- г) подвижная цена,
- д) скользящая цена,
- е) кумулятивная цена.

2. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:

- а) внутренние цены производителя;
- б) биржевые котировки;
- в) публикации в деловой прессе;
- г) прейскуранты и ценники;
- д) цены ведущих мировых экспортеров;
- е) справочные цены мировых товарных рынков;
- ж) расчетные цены таможенных органов.

## Тема 5. Внешнеторговый контракт

### *План занятия*

1. Сущность, виды и механизм действия внешнеторговых контрактов.
2. Структура, преамбула, предмет и количество товара в контракте.
3. Сроки, базисные условия поставки, качество товаров.
4. Цена и общая сумма контракта, условия платежей.
5. Упаковка и маркировка товара. Штрафные санкции, форс-мажор.
6. Транспортные условия. Страхование

### *Вопросы для самопроверки*

1. Какие виды контрактов купли-продажи существуют в международной практике?
2. Что такое обязательные и индивидуальные условия контракта?
3. Какие условия контракта относятся к обязательным?
4. Какие условия из числа обязательных являются самыми важными в контракте?
5. В чем особенность типовых контрактов?
6. Назовите признаки классификации внешнеторговых операций и их виды.
7. Как можно классифицировать контракты по характеру и особенностям их оформления?
8. Перечислите и кратко охарактеризуйте основные методы оценки качества товара, указываемые в контракте.
9. Какими свойствами должна обладать система классификации упаковки?
10. Назовите основные виды арбитражей и регламенты, регулирующие их проведение.
11. В чем заключаются качественные и количественные характеристики международных перевозок?

12. Какие требования предъявляются к маркировке во внешне-торговом контракте?
13. Охарактеризуйте основные формы типовых контрактов.
14. Что представляют собой прочие условия внешнеторгового контракта?
15. Какие требования экспортер обязан соблюдать при подготовке товаров к транспортировке для того, чтобы обеспечить своевременную и правильную их приемку по качеству, количеству, комплектности?

### ***Тестовые задания***

1. *Контракт со сроком поставки «немедленно» исполняется:*

- а) на следующий день после заключения контракта;
- б) после извещения покупателя о готовности принять товар;
- в) в течении 14 рабочих дней с даты подписания контракта;
- г) в день заключения контракта.

2. *Оговорка по качеству, используемая во внешнеторговых контрактах:*

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие мировым стандартам;
- в) такой, какой есть;
- г) соответствие стандарту РФ.

3. *Базисные условия поставки в контракте определяют:*

- а) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем;
- б) степень риска сделки;
- в) ответственность сторон за исполнение контракта;
- г) в день заключения контракта.

4. *Оговорка по качеству, используемая во внешнеторговых контрактах:*

- а) соответствие стандарту;

- б) соответствие мировым стандартам;
- в) такой, какой есть;
- г) соответствие стандарту РФ.

5. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

- а) в местном суде ответчика;
- б) в любом арбитраже;
- в) арбитражным судом, указанным сторонами контракта;
- г) в международном суде.

4. Оговорка по качеству, используемая во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие мировым стандартам;
- в) такой, какой есть;
- г) соответствие стандарту РФ.

### ***Практическое задание***

1. Составить внешнеторговый контракт в соответствии с изложенными ниже методическими рекомендациями. Студенты самостоятельно выбирают вид товара, участвующие стороны.

### ***Методические рекомендации по составлению внешнеторгового контракта***

Внешнеторговый (международный) контракт - это договор между сторонами, которые находятся в разных странах. Контракт (договор) представляет собой совокупность условий, их взаимозависимость. Различают следующие **виды контрактов купли-продажи:**

- контракт с разовой поставкой;

- контракт с периодической поставкой (предусматривает регулярную поставку в течение оговоренного сторонами срока);

- контракт с оплатой в денежной форме;

- контракт с оплатой в товарной форме (товарообменная сделка, компенсационная сделка);

- контракт с оплатой в смешанной форме.

Условия контракта классифицируются следующим образом:

- существенные и несущественные;

- обычные и специфические;

- юридические и коммерческие (с точки зрения содержания условия).

**Существенные условия контракта** - это те условия, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением ей всех потерь, последовавших в связи с расторжением контракта из-за его ненадлежащего исполнения или неисполнения.

Остальные условия контракта являются несущественными. При их неисполнении или ненадлежащем их исполнении одной стороной другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара, но имеет право требовать, во-первых, надлежащего исполнения нарушенного условия контракта, а во-вторых, возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте.

В российском праве в соответствии со ст. 432 ГК РФ к существенным условиям контракта отнесены:

а) предмет договора;

б) условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида;

в) условия, определенные в контракте волей сторон.

**Обычные условия** - это условия, которые, как правило, обычно включаются в условия контрактов (например, арбитраж, форс-мажор).

**Специфические условия** - это особые условия, свойственные только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка). Пример содержания условия конфиденциальности: «Фирма-импортер обязуется как во время действия, так и после окончания действия настоящего контракта не передавать третьим лицам никакой информации, связанной с обстоятельствами сделки. Это не касается заявлений перед государственными властями и государственными инстанциями. Обе стороны наложат на своих сотрудников такие же обязательства в рамках законных возможностей».

К юридическим условиям контракта относятся:

1. **Преамбула** - указание места и даты его подписания, наименование сторон.

*Место подписания контракта*, указанное в договоре, - это географический пункт и страна. Место подписания контракта может иметь юридическое значение: если стороны в договоре не оговорили условия о праве, которым они будут руководствоваться при рассмотрении споров, то именно место заключения контракта укажет на применяемое право. Указанное в контракте место его подписания может не совпадать с фактическим местом переговоров.

Особое значение имеет *дата подписания* контрактов, так как при ухудшении, допустим, таможенных правил, указывается, что они не распространяются на контракты, подписанные до определенного срока.

*Наименование сторон* в договоре, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений. Недопустимо использовать различного рода сокращения и аббревиатуры, если только это не общепризнанные наименования; необходимо точно указывать фирменные наименования, под которыми партнеры зарегистрированы в торговом (государственном) реестре страны принадлежности, их правовое положение (организационно-правовая форма).

2. Проверка правомочности лиц, подписывающих контракт.

3. Формирование номера контракта.

4. Установление санкций на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон своих обязательств.

5. Определение условий предъявления рекламаций.

6. Условия прекращения контракта.

7. Арбитраж.

### **Коммерческие условия контракта**

#### ***Содержание условия «Предмет контракта»***

В данном условии определяется предмет сделки: его наименование, краткая характеристика, количество, срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с «Инкотермс-90», как правило, детальная характеристика предмета сделки дается в приложении к контракту, который является неотъемлемой частью контракта. Примеры формулировок условия (статьи) «Предмет контракта»: *«Продавец продал, а Покупатель купил деревообрабатывающие станки, стоимость, количество и технические характеристики которых определены в спецификациях (Приложение № \_\_), на условиях CIF порт Роттердам со сроком поставки в сентябре-октябре 2019 года».*

#### ***Содержание условия «Цена контракта»***

Следующим условием контракта в зависимости от предмета контракта может быть «Цена контракта», а может быть и «Качество товара». Рассмотрим содержание условия «Цена контракта». В нем обязательно должны быть отражены следующие показатели:

- цена единицы товара;
- валюта цены;
- базисные условия поставки;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

**Цена единицы товара** должна быть определена, так как при недопоставке, браке и т.п. исходной для расчета между сторонами будет именно цена единицы товара.

**Валюта цены.** Ее выбор имеет очень большое значение для снижения риска валютных потерь, т.е. возможности неполучения эквивалента стоимости, предусмотренной в момент предложения цены в оферте и подписания контракта. В импортных контрактах при покупке в индустриально развитых странах цены устанавливаются, как правило, в национальной валюте этих стран. При импорте из развивающихся стран цены фиксируются в свободно конвертируемых валютах: долларах США, английских фунтах стерлингов, евро, японской иене.

В условии «Цена контракта» указываются также базисные условия поставки в соответствии с «Инкотермс-90» или по согласованию сторон (хотя они уже были указаны в «предмете контракта»), так как в случае изменения, например, пункта назначения или каких-либо других изменений (оговоренных в «Дополнениях» к контракту) может быть пересмотрена цена контракта.

Помимо цены единицы товара определяется общая сумма контракта, это имеет особое значение, если в контракте фиксируются такие виды цены, как подвижная и скользящая.

Способы фиксации цены и виды цены имеют огромное значение как страхование от риска потерь, связанных с изменениями цен; это так называемые «ценовые оговорки».

Существует два метода фиксации цены в контракте: определение цены в момент подписания контракта и с последующей фиксацией, т.е. в процессе исполнения контракта. Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, бывает трех видов: твердая, подвижная и скользящая.

**Твердая цена** - это фиксированная цена, т.е. установленная в момент подписания контракта и не подлежащая изменению. Фиксированная твердая цена устанавливается в сделках при незначительном разрыве в сроках между подписанием контракта и его исполнением. Твердая цена выгодна экспортеру, если на внешнем рынке складывается конъюнктура, ведущая к снижению цены.

Пример условия «Цена товара» в контракте купли-продажи кофе: *«Цены на холодильники устанавливаются в евро в соответствии с Приложением 1, являющимся неотъемлемой частью данного контракта. В цену товара включена стоимость тары, упаковки и маркировки, погрузки товара на борт судна в порту г. Амстердам, укладка товара, страховка и фрахт до порта г. Находка. Цена твердая, изменению не подлежит».*

Видом фиксированной цены является подвижная цена. Подвижная цена определена в контракте в момент его подписания, и одновременно стороны договариваются об условиях возможного изменения цены (ценовая оговорка).

**Подвижная цена** - это цена, которая может быть пересмотрена в случае существенных колебаний цен мирового рынка в период между подписанием контракта и его исполнением.

В случае фиксации подвижной цены в условии «Цена» должны быть оговорены:

- сама возможность изменять цену по инициативе продавца или покупателя;
- граница допустимого отклонения рыночной цены от контрактной, при котором пересмотр контракта не производится, например,  $\pm 3-5\%$ ;
- указание источника, по которому будут определяться изменения рыночной цены.

Оговорка о повышении и понижении цены вносится в долгосрочные контракты на куплю-продажу сырьевых и продовольственных товаров.

Скользящая цена - это зафиксированная в момент подписания контракта так называемая базисная договорная цена, которая может быть пересмотрена при изменении величины издержек производства, происшедших в период между подписанием контракта и его исполнением. Скользящая цена применяется в контрактах на поставку продукции, требующей длительного изготовления, - это товары машиностроительной

группы, например, уникальное оборудование, требующее значительного времени на изготовление.

Ценовая оговорка при скользящей цене включает в себя:

- признание самой возможности пересмотра цены по инициативе изготовителя или потребителя при изменении величины издержек производства;

- определение пределов возможного изменения договорной цены, допустим, «не выше 10 % от общей цены контракта»;

- установление предела, в рамках которого цена не пересматривается;

- определение структуры издержек, их долевого соотношения и периодов скольжения;

- точное определение источников информации об изменениях величины издержек производства и сроков опубликования информации;

- указание методов расчета скользящей цены. В настоящее время чаще всего используется формула скользящей цены.

Если в контракте применяется скользящая цена, то контракт содержит дополнительную статью - «Пересмотр цены».

Второй способ установления цены в контракте - **с последующей фиксацией**. При этом способе установления цены в контракте определяются, во-первых, момент фиксации цены и, во-вторых, принципы определения уровня цены.

Под моментом фиксации цены понимается период времени перед поставкой каждой партии или перед началом календарного года и т.д. Разновидностью цен с последующей фиксацией являются так называемые **онкольные цены**, которые устанавливаются при сделках на биржевые товары: кофе, зерновые, хлопок и другие сельхозтовары при их закупках на корню. В этих случаях в контракте оговаривается, во-первых, срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену, и, во-вторых, по котировке какой биржи и по какой рубрике котированного бюллетеня будет определяться цена. В-третьих, особенностью

онкольных сделок, т.е. заключаемых на поставку товаров в будущем и с расчетом по котировкам будущего периода, является закрепление права объявления цены одной из сторон контракта, которое получает или продавец, или покупатель в зависимости от результатов переговоров. Причем естественно, что покупатель стремится получить такое право, когда предвидится падение цен, а продавец - когда предвидится повышение цен.

При определении контрактной цены следует учитывать поправки, которые вносятся в цену в зависимости от конкретных условий данного контракта. К таким условиям относятся:

- скидки, которые экспортер предоставляет импортеру;
- базисные условия поставки, т.е. изменения в правах и обязанностях экспортера и импортера по оплате фрахта, таможенных пошлин и сборов, страхования, транспортно-экспедиторских расходов и т.п.;
- условия платежа: авансовый, кредит, наличный, смешанный;
- сроки поставки.

Время в экономике имеет важное значение, так как от длительности исполнения заказа зависят и издержки производства (изменяются ставки зарплаты, цены на материалы, влияет инфляция и т.д.). Поэтому в цену вводится поправочный коэффициент, равный, например, среднегодовому росту цен за время между подписанием контракта (сентябрь 2017 г.) и сроком его исполнения (октябрь 2019 г.). Надо учесть, что в условиях российской действительности трудно предвидеть изменения и, следовательно, сложно определить, как изменится цена. Поэтому производитель не заинтересован в длительном сроке контракта, или он должен делать оговорку о виде цены (не твердая, а подвижная или скользящая или вообще с последующей фиксацией).

**Правила ценообразования в экспортно-импортных сделках:**

- тщательно определите базис цены;

- утверждайте с контрагентом формулу ценообразования в контракте;
- страхуйте риск, связанный с изменениями валютных курсов.

Таким образом, на практике контрактная цена является предметом переговоров и может варьироваться в определенных пределах. Для правильного построения тактики переговоров важно знать эти пределы, т.е. минимально допустимую цену при экспорте и максимально допустимую при импорте.

**Содержание условия «Качество товара».** Определить в контракте качество, значит, установить совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. В условие «Качество товара» включается подробное определение технического уровня качества. Основанием для определения качества служит стандарт, поэтому в контракте должен быть четко определен стандарт (ГОСТ, ТУ и т.п.), которому должен соответствовать товар, его номер и дата. Пример условия «Качество товара»: «Плоды, являющиеся предметом данного контракта, должны быть высокого экспортного качества: свежесобранными, здоровыми, чистыми, плотной 25 консистенции, не зараженными и не поврежденными сельскохозяйственными вредителями, нормального для данного сорта цвета, с гладкой поверхностью. Допускается наличие плодов диаметром 5-6 сантиметров - не более 10 % и размером 7 и более сантиметров - не меньше 90 % к общему количеству. Качество товара должно быть удостоверено сертификатом качества и фитосертификатом, выданными соответствующими государственными органами в стране Продавца». В зависимости от вида товара записываются все виды сертификатов, которые может потребовать импортер товара. Показателем качества может быть содержание отдельных веществ в товаре и максимально допустимое содержание вредных примесей. Это настолько важная составляющая сделки, что в контракте условие «Качество» предшествует условию «Цена», так как в зави-

симости от содержания полезных и вредных веществ цена может быть повышена или понижена.

Статья «Качество товара» обязательно должна содержать указание, на каком этапе будет контролироваться качество. Венская конвенция предусматривает право участия представителя покупателя в проверке качества в стране продавца, в таком случае фиксируется обязанность продавца информировать покупателя о готовности товара к проверке и обеспечении возможности такой проверки для покупателя. Если представитель покупателя не явился, проверка все равно производится, и покупатель извещается о ее результатах. Может быть заключен договор на проверку качества с торгово-промышленной палатой. И, наконец, данная статья содержит перечень документов, подтверждающих качество, его проверку, акты испытания и т.д.

**Содержание условия «Количество товара».** Количество не является обязательной статьей контракта. Но независимо от того, есть ли эта статья или она объединена с другой статьей, в ней обязательно должны быть отражены следующие параметры:

- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении в количество упаковки и тары;
- условия представления рекламации при несоответствии

поставленного товара условиям контракта.

Одно из важнейших содержательных условий в данной статье - это так называемая опционная оговорка в отношении количества поставляемого товара, которая обычно составляет  $\pm 3-5\%$ . Опционная оговорка включается для того, чтобы полностью использовать имеющийся тоннаж при транспортировке товара, а также она дает возможность продавцу реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Так, если к моменту отгрузки товара цены на него понизились, а в контракте установлена

твердая цена, то совершенно очевидно, что продавцу в этом случае выгодно отгрузить меньшее количество, и наоборот.

Необходимо отметить, что опционная оговорка включается практически во все контракты купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров и является одной из их особенностей.

Контракт также может содержать указание о том, что продавец или покупатель вправе воспользоваться возможностью отступления от указанного в нем количества. В случае, если контракт не содержит такого указания и применяется российский закон, право выбора предоставляется продавцу. В этом случае он не обязан извещать покупателя о своем намерении воспользоваться этим правом. Очень важными составляющими данного условия являются, во-первых, определение веса, объема в соответствующей системе (например, тонна, равная 1,016 кг), во-вторых, определение права продавца отгружать товар полными пароходными партиями, неполными пароходными партиями, а также в мешках или насыпью - по выбору продавца.

**Содержание условия «Срок поставки».** Срок поставки - это предусмотренный в контракте момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателю товар, являющийся предметом контракта. Правовой основой установления в контракте сроков поставки является ст. 33 Венской конвенции и ст. 190 ГК РФ. В соответствии со ст. 33 Венской конвенции «продавец должен поставить товар:

а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки - в эту дату;

б) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки - в любой момент этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем, или;

в) в любом другом случае - в разумный срок после заключения договора».

Исчислению сроков сделки посвящена гл. 11 ГК РФ (ч. 1). В соответствии со ст. 190 «срок определяется календарной датой или периодом времени, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями и часами. Срок может определяться указанием на событие, которое должно неизбежно наступить».

Таким образом, срок поставки определяется несколькими способами:

- фиксированием календарного дня поставки;
- фиксированием периода, в течение которого должна быть произведена поставка. В этом случае необходимо добавить следующее уточнение: «в течение», «не позднее», или «ежемесячно», «равномерно», «регулярно».

Таким образом, экспортер имеет право осуществлять регулярную либо единовременную поставку в любой удобный для него момент с учетом возможностей производства, транспортировки и т.д. Это условие позволяет предприятию иметь резерв времени для устранения каких-либо проблем в процессе исполнения контракта, если таковые возникнут.

Пример формулировки условия «Срок поставки»: «Продавец поставляет указанное в контракте количество какао-бобов в порт погрузки до 31 июля 2018 года».

С немедленной поставкой. При таком способе определения срока поставки в соответствии с торговыми обычаями и практикой торговли принимается поставка в течение от 1-го до 14-ти дней. Этот способ применяется при поставке со складов, а также при биржевой и аукционной торговле.

В данной условии обязательно должно быть оговорено, имеет ли экспортер право досрочной поставки товара. Если это право фиксируется в контракте, то необходимо так же дополнительно оговорить условие расчета за досрочную поставку, т.е. по факту досрочного получения или в тот срок, который намечался; кто будет оплачивать хранение на складе и другие вопросы, которые возникают при досрочной поставке у обеих сторон.

Данная статья может содержать также санкции за нарушение сроков (или санкции за нарушения сроков поставки могут рассматриваться в специальной статье «Санкции»). Условие «Срок поставки» и санкции за его нарушение имеют особое значение при поставке комплектного оборудования, например: «Если в согласованные в контракте сроки поставки комплектного оборудования, утвержденные сторонами в Приложении № к данному контракту «График поставки», поставка произведена не будет, то продавец обязан выплатить покупателю конвенциональный штраф, который составляет 0,5 % от стоимости не поставленного в срок комплектного оборудования за каждую начавшуюся неделю просрочки в течение первых четырех недель и 1 % за каждую последующую неделю, но не более 10 % от стоимости не поставленного в срок комплектного оборудования. Если просрочка превысит 4 месяца, то покупатель вправе аннулировать контракт без возмещения продавцу убытков».

**Содержание условия «Упаковка товара».** Эта статья может быть включена в контракт как самостоятельная, а может быть совмещена с условием маркировки. Главная функция упаковки - обеспечение целостности товара. Если упаковка повреждена, товар может быть возвращен. Упаковка должна быть экономичной, так как оплата перевозки идет за вес товара, включая упаковку. Упаковка часто определяется условиями складирования (габариты, компактность), а также видом транспорта. Кроме общих требований к упаковке, существуют специфические требования, связанные с видом транспорта и климатическими условиями. Эти требования могут вытекать из законов страны импортеров и стран, по которым груз проходит транзитом. Например, оборудование, отправляемое в тропические страны морским транспортом, поверх двух слоев парафиновой бумаги должно иметь полиэтиленовое покрытие (чехол, пленку). На ярлыках к упаковке указываются дата консервации и срок защиты. На упаковку должна быть нанесена соответствующая инструкция производителя, разработанная

на основе ГОСТов и утвержденная главным инженером предприятия производителя. В контракте различают внешнюю упаковку (ящики, бочки, картонные коробки) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара.

Существуют определенные требования к упаковочному материалу: чувствительность упаковочного материала, виды возможных повреждений при транспортировке и складировании; действия законов и предписаний страны импортера и тех стран, через которые товар перевозится.

Так, например, в Австралии при использовании упаковки для древесины требуется, чтобы она прошла определенную обработку в соответствии с австралийскими карантинными правилами. При упаковке экспортных грузов необходимо соблюдать международные нормы: единые стандарты упаковки ЕС, специальные инструкции по упаковке экспортных товаров, разработанные Международной организацией по стандартам. В России требования к упаковке оговорены ГК РФ в ст. 481 «Тара и упаковка». В Венской конвенции об упаковке упоминается в ст. 35. В контракт также включается оговорка о материальной ответственности продавца за повреждение товаров, если оно произошло из-за несоответствия упаковки условиям, оговоренным в контракте. Если оговорки нет, то это условие регулируется по Венской конвенции. Различные виды транспорта и перевозки порождают и различные требования к упаковке. Так, обязательно оговариваются требования к упаковке при морской перевозке, особенно если товар перевозится не в трюме, а на палубе.

Пример формулировки условия «Упаковка товара» из контракта купли-продажи запасных частей: «1. Запасные части должны отгружаться в морской экспортной упаковке, соответствующей характеру запасных частей. 2. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений или коррозии при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом, с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения. 3. Упа-

ковка должна быть приспособлена как к крановым погрузкам, так и перегрузкам ручным способом, на тележках и автокарах, поскольку это допускается весом и объемом отдельных мест.

4. Продавец несет ответственность перед Покупателем за порчу, повреждение или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии из-за недостаточной или несоответствующей смазки.

5. Каждое грузовое место не должно превышать следующих размеров: длина..... ширина..... высота.....».

Особые требования предъявляются к упаковке опасных грузов, она осуществляется в соответствии со следующими международными нормами:

- международным соглашением о транспортировке опасных грузов;
- международным морским кодом для опасных грузов;
- международным соглашением по маркировке опасных грузов, перевозимых воздушным путем.

**Содержание условия «Маркировка товара».** Это условие может быть выделено в контракте в отдельную статью, как уже было указано ранее, но может быть объединено с условием «Упаковка».

Маркировка - это товаросопроводительная информация, т.е. указания транспортно-экспедиторским фирмам, обеспечивающим надлежащее обращение с грузом при погрузочно-разгрузочных работах, при использовании различных видов транспорта. Маркировка - обязанность продавца, и осуществлять ее он должен в соответствии с Руководством по упаковке экспортных грузов и Международными соглашениями. Общепринятая маркировка предупреждает о центре тяжести негабаритных грузов, о необходимости предохранять от сырости, об осторожном обращении и т.д. - это так называемые манипуляционные знаки.

В условие «Маркировка» вносятся согласованные сторонами реквизиты маркировки: реквизиты импортера и экспортера, номер контракта, номер транса и пункт назначения, ве-

согабаритные характеристики, число мест в партии, как обращаться с грузом, центр тяжести, указания по разгрузке и погрузке, требования к краске, требования к языку. Кроме обычных требований к маркировке, существуют специальные требования. Товарами, требующими специальной маркировки, являются: продовольственные - требуется указывать ингредиенты, срок хранения, пищевые добавки; табачные изделия; глазированная керамика; игрушки; бумажные изделия и др. Маркировка на английском языке обязательна на косметике, фармацевтических товарах, бытовой технике, продовольственных товарах. В разных странах существуют различные требования к маркировке, которые должен знать и учитывать экспортер.

В данное условие контракта должна быть включена оговорка об ответственности продавца за потерю груза при неправильной маркировке. Приведем пример условия «Маркировка товара»: «1. Ящики, в которые упаковано оборудование, маркируются с трех сторон, на двух противоположных боковых сторонах и сверху ящика. 2. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской и включать следующие реквизиты: - Адрес конечного получателя; - Верх; - Осторожно; - Не кантовать; - Контракт N; - Продавец, (наименование); 30 - Наряд N; - Транс N; - Ящик N.; - Вес брутто.....кг; - Вес нетто .....кг; - Размер ящика в см (длина, ширина, высота). 3. Продавец несет ответственность за дополнительные транспортные и складские расходы, за повреждения товара, возникшие в связи с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки».

**Содержание условия «Сдача-приемка товара».** Это условие включает:

- характер сдачи-приемки (предварительная и окончательная);
- место сдачи-приемки (на складе продавца, при поступлении товара, наименование станции поступления, наименова-

ние станции приемки и сдачи, наименование станции отправления);

- способы сдачи-приемки (выборочный или сплошной контроль и др.);
- срок сдачи (немедленная приемка после сдачи груза);
- кто осуществляет приемку (покупатель или третье независимое лицо).

**Валютно-финансовые условия контракта.** Валютно-финансовые условия контракта включают валютные условия, валюту цены, валюту платежа, условия пересчета валюты цены в валюту платежа, страхование риска валютных потерь, так называемые валютные оговорки, а также финансовые условия: условия расчета (расчеты в кредит, наличные), формы расчетов (авансовые платежи, банковский перевод, аккредитив, инкассо) и средства платежа (вексель, чек).

**Содержание условия «Платеж».** Согласно российскому законодательству наличие условия платежа в контракте является обязательным, так как от этого зависит его своевременность, получение всей суммы сделки, предусмотренной в момент ее заключения. Экспортер должен принять все меры, чтобы экспортная валютная выручка была переведена импортером на его счет в установленные сроки. Для этого еще на этапе подготовки сделки (1-й этап) экспортер обязан убедиться в надежности и кредитоспособности потенциального партнера.

На этапе заключения контракта экспортер должен застраховать себя от неоплаты, недоплаты и нарушения сроков оплаты. Для этого в условия платежа в соответствии с договоренностями сторон включаются следующие позиции:

- валюта платежа;
- сроки платежа;
- форма расчетов;
- оговорки на случай, если валюта платежа не совпадает с валютой цены;
- курс пересчета валюты цены в валюту платежа;

- валютные оговорки, страхующие от рисков валютных потерь;
- названия банков, через которые осуществляются расчеты;
- порядок отнесения комиссий и расходов, возникающих на этапе проведения расчетов через банки;
- перечень документов, которые являются основанием для платежа.

**Валюта платежа.** При заключении контракта купли-продажи 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. При выборе курса валюты учитывается не только его выгодность при переводе в валюту контрагента, но и степень обратимости валюты. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск повышения курса валюты цены - импортер (должник). К числу валют, наиболее часто используемых в расчетах, относятся: доллар США, евро, английский фунт стерлингов, японская иена.

**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 продавцом покупателя об отправке товара (в зависимости от торговых обычаев, принятых в международной практике). Форма платежа (расчетов) определяет, когда производится оплата товара по отношению к поставке, механизм осуществления самого платежа.

Наличный платеж подразумевает оплату товара импортером в период готовности товара к отгрузке после получения импортером извещения о готовности товара к отгрузке или

вручения комплекта товаросопроводительных документов (в зависимости от условий контракта). Авансовый платеж является наиболее безопасным вариантом для экспортера, так как нет риска отказа импортера от товара, от платежа, и экспортер кредитруется импортером.

**Оплата после отгрузки.** В этом случае согласно контракту продавец оплачивает товар только после того, как будет произведена отгрузка. По этой форме экспортер должен оповестить покупателя об отгрузке и указать все подробности отгрузки. После этого продавец ожидает немедленного выполнения платежа покупателем. Если импортер не выполнит платеж после отгрузки, то экспортер все еще имеет право собственности на товар, поскольку держит у себя документы на право собственности. Для импортера данный способ несколько безопаснее авансового платежа. Для экспортера же возникает вопрос о том, что делать на месте назначения с товаром в случае отказа от оплаты, поскольку товар уже в пути.

Торговля по открытому счету. Данная форма представляет собой продажу в кредит, при которой у экспортера нет никакой гарантии, что покупатель рассчитается по своим долгам в определенные сроки. Экспортер отправляет товар покупателю вместе с отгрузочными документами, следовательно, он теряет контроль над товаром, а также свое юридическое право собственности на него. При этом импортер, давая согласие оплатить товары в оговоренный срок в будущем, может распоряжаться товарами по своему усмотрению.

В отличие от авансового платежа, оплата после получения товаров обеспечивает экспортеру наименьшую степень безопасности, импортеру же, наоборот, наибольшую степень свободы. Данная форма расчетов предполагает большое доверие к импортеру, которое возникает, как правило, в процессе регулярных деловых отношений между торговыми партнерами.

Следующие две формы платежа - документарный безотзывный аккредитив и документарное инкассо - предусматри-

вают использование специальных банковских процедур. Эти способы имеют особое значение в плане безопасности международных расчетов, так как являются собой компромисс между авансовым платежом и торговлей по открытому счету.

Документарный аккредитив наиболее полно обеспечивает своевременность получения экспортной выручки, т.е. максимально отвечает интересам экспортера. Документарный аккредитив представляет собой денежное обязательство банка, выставляемое на основании поручения его клиента-импортера, в пользу экспортера. Банк, выдающий обязательство, должен произвести платеж экспортеру или обеспечить осуществление платежа другим банком. Обязательство банка является условным, так как его реализация связана с выполнением экспортером определенного требования - предъявления в банк предусмотренных аккредитивом документов, подтверждающих выполнение всех условий аккредитива.

В аккредитиве четко оговаривается способ его исполнения: путем платежа по предъявлении документов либо путем платежа с рассрочкой по предъявлении документов. В контракте должен подробно указываться порядок открытия аккредитива, перечень документов (транспортные, коммерческие). Экспортер отдает предпочтение авансовым платежам и аккредитиву, поскольку эти две формы гарантируют получение валютной выручки. Применение инкассовой формы расчетов регулируется специальным документом «Унифицированные правила по инкассо», который разработан Международной торговой палатой. Инкассо означает операцию с документами, осуществляемую банком на основании полученных инструкций, в целях:

- получения акцепта или платежа;
- выдачи документов против акцепта или платежа.

Документы, с которыми производятся операции по инкассо, разделяются на две группы: финансовые (переводные и простые векселя, чеки и другие документы, используемые для получения платежа деньгами) и коммерческие (спецификации,

упаковочные листы, сертификаты качества и происхождения, страховой полис). Инкассовая форма расчетов в определенной степени выгодна экспортеру тем, что банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (письменного согласия на оплату тратты).

Право на товар импортеру дают товарораспорядительные документы, во владение которыми он вступает после их оплаты, если экспортер не дал банкам распоряжения о выдаче документов без оплаты. В международной практике возможны два варианта оплаты инкассовых документов:

- инкассо с немедленным платежом (документы против платежа);
- инкассо на условиях отсрочки платежа (документы против акцепта).

Инкассовая форма расчетов особенно выгодна импортеру, поскольку она подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики. Выработка условий платежа в контракте - обязанность валютно-финансового отдела и отдела ВЭД.

При неисполнении импортером своих обязательств экспортер обязан использовать все способы возврата валютной выручки (претензии, исковые заявления), так как невозврат валютной выручки в установленные сроки, зафиксированные в паспорте экспортной сделки, влечет штрафы для экспортера. Пример оформления условий платежа в контракте: «Платеж за товар производится в евро. Предварительный платеж производится Покупателем в евро в размере 100 % стоимости товара в течение 90 дней от даты коносамента против представления Продавцом Покупателю следующих отгрузочных документов на инкассо в банке \_\_\_\_\_ Покупателя: а) предварительного счета в 5 экз., выписанного на базе коносаментного веса и фактического содержания окиси хрома и влаги, указанных в сертификате, выданном Продавцом или лабораторией страны Продавца; б) трех оригиналов и трех копий чистых бортовых

коносаментов, выписанных по приказу с пометкой «фрахт оплачивается фрахтователями»; в) сертификата качества товара, выданного Продавцом или лабораторией страны Продавца, в 3 экз.

Для обеспечения платежей за товар Покупатель должен открыть за 15 дней до назначения даты отгрузки товара через банк \_\_\_\_\_ безотзывную банковскую гарантию на полную стоимость товара, подлежащего отгрузке, плюс 15 % на покрытие возможного опциона и возможного повышенного качества товара. Срок действия гарантии - 60 дней. Окончательный расчет будет производиться переводом согласно п. 5 настоящего Контракта в течение 10 дней с момента получения Покупателем окончательного счета в 3 экз., выписанного Продавцом в соответствии с условиями, указанными в п. 5 как в части качества, так и в части веса и влажности товара. Все расходы, связанные с открытием банковской гарантии и с платежом за товар, оплачиваются Покупателем. В случае, если проверка веса и/или качества товара не произведена в порту выгрузки, окончательный расчет будет произведен на базе коносаментного веса и данных сертификата качества, выданного Продавцом или лабораторией страны Продавца».

**Транспортные условия контракта.** В статье контракта «Транспортные условия» зафиксированы базисные условия поставки, а также организация транспортировки груза, так как транспортная составляющая в цене товара иногда достигает половины и более его цены (при поставках, например, сырьевых товаров). Поэтому в процессе подготовки контракта продавец и покупатель должны учесть транспортные тарифы, расходы на погрузочно-разгрузочные работы, оплату складов и т.д., надежность транспортных средств (особенно это относится к морской перевозке) и самих фирм перевозчиков, страховых фирм и т.д. При определении транспортных условий учитывается специфика товара (скоропортящийся, хрупкий и т.д.), транспортного средства и угроз в пути (например, перевозка морским путем требует определенных условий закрепления

груза, специальной маркировки, упаковки от влажности), а все это влечет дополнительные расходы, которые должны быть учтены и распределены между сторонами.

Данное условие очень существенно, потому что в процессе транспортировки должно быть сохранено качество и количество товара и он должен быть доставлен в определенные в контракте сроки. Это условие контракта связано с условием «Сдача-приемка товара». В некоторых контрактах оно может не выделяться в отдельную статью, но тогда в других статьях контракта должны быть предусмотрены все аспекты, раскрывающие содержание транспортных условий. В основе этого условия контракта лежат базисные условия поставки «Инкотермс-90». Однако стороны имеют право по договоренности вносить свои уточнения. Разработка данного условия контракта входит в компетенцию транспортного отдела предприятия-экспортера и отдела ВЭД. К этому разделу контракта должны прилагаться:

- обоснование базисных условий поставки;
- схема транспортно-экспедиторского обслуживания сделки;
- определение транспортной составляющей в проекте контрактной цены.

При подготовке данного условия должны быть учтены:

- социально-политическая обстановка на территориях следования груза и в портах погрузки и выгрузки;
- риск обледенения порта;
- конъюнктура фрахтового рынка;
- наличие терминалов, контейнерных площадок и т.д.;
- обычаи портов отправления и назначения;
- условия международных соглашений, например, Конвенции ООН «О международных смешанных перевозках грузов». Надо отметить, что особенно сложными являются транспортные условия при морской перевозке грузов: помимо детализации условий погрузки и разгрузки, размещения на судне, времени осуществления этих операций, используется много

специфических терминов, поэтому для их уточнения следует применять словари морских терминов. Эта сложность обуславливает широкое использование в международной практике типовых договоров, стандартных проформ. Например, «Дженкон» - сокращенное название стандартной проформы чартера на перевозку генеральных грузов (General contract); «Синакомекс-90» - континентальный зерновой чартер Центрального внешнеторгового зернового синдиката, принятый в 1957 г. и пересмотренный в 1990 г. В таких проформах регулируются и устанавливаются права и обязанности фрахтователя и судовладельца, форс-мажорные обстоятельства (обстоятельства непреодолимой силы), арбитраж.

Итак, содержание транспортных условий контракта включает в себя:

- сроки отгрузки;
- наименование пунктов отгрузки;
- порядок сдачи товара транспортному средству;
- систему информации о готовности товара к отгрузке;
- распределение расходов на доставку между продавцом и покупателем;
- определение транспортной упаковки и маркировки;
- определение условий страхования во время транспортировки груза;
- наименование всех необходимых документов, оформляющих вышеназванные условия.

К ним относятся:

- транспортные документы (коносаменты, авианакладные и т.д.);
- коммерческие документы (счета-фактуры, весовое свидетельство, упаковочный лист и спецификация и т.д.);
- страховые документы (страховое письмо, страховой сертификат, страховой полис);
- официальные документы (сертификат происхождения и др.);
- финансовые документы (векселя).

Особое значение в данном условии имеют, во-первых, сроки отгрузки из пункта отправления или сроки доставки в пункт назначения (в зависимости от базисного условия, выбранного сторонами для данной сделки) и, во-вторых, наименование пункта отправления или пункта назначения. Если в момент подписания контракта невозможно указать пункт отправления или пункт назначения, то в контракте должна быть зафиксирована оговорка об уточнении места в процессе исполнения контракта. Если в контракт включено условие «Сдача-приемка товара», то в статье «Транспортные условия» оговаривается порядок сдачи товара продавцом перевозчику и принятия его покупателем от транспортного средства.

**Условия страхования.** При осуществлении внешнеэкономических сделок возникают дополнительные риски. Их снижение - важнейшая задача условий контракта, которая решается страхованием. Страхование предусматривается в соответствии с базисными условиями поставки «Инкотермс-90». Страхование проходит и по другим условиям контракта, например, ценовая оговорка в условии «цена», валютная оговорка в условии платежа, в транспортных условиях.

В самостоятельной статье «Страхование» определяются:

- предмет страхования;
- кто страхует;
- перечень рисков;
- за чей счет осуществляется страхование;
- в чью пользу страхование;
- ответственность.

Страхование внешнеэкономической деятельности связано с решением проблемы защиты валютных интересов государства, поэтому вырабатываются единые правила, принимаются законы. До 1987 г. в СССР на внешний рынок выходили только специализированные внешнеторговые объединения, и страхование осуществлялось практически автоматически «Ингосстрахом», который был монополистом в страховании экспортно-импортных сделок. В настоящее время в соответствии

с Законом «О внесении изменений и дополнений в закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» иностранные компании, участвующие в капиталах российских страховщиков (их примерно 50), получают равные права с российскими партнерами и могут предоставлять все страховые услуги. В дополнение к статье контракта заключается договор страхования - самостоятельный отдельный договор, посредством которого осуществляется правовое обеспечение интересов продавца и покупателя. Документом, выдаваемым страховщиком в удостоверение договора страхования и содержащим его условия, является страховой полис, который содержит условия страхования и различные оговорки.

Таким образом, экспортер обязан предоставлять покупателю страховые полисы или сертификаты, которые входят в платежные документы. Пример условия страхования в контракте купли-продажи оборудования: «Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в пользу Продавца поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с завода Продавца до момента поставки в соответствии с правилами транспортного страхования. Расходы по страхованию от завода Продавца до момента поставки товара в размере 0,075 % от страховой суммы относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем. Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест и недопоставку целых мест, и во всех указанных выше случаях независимо от процентов повреждения». Обстоятельства непреодолимой силы Обычным условием любого внешнеторгового контракта является форс- мажор. Под форс-мажором понимаются обстоятельства непреодолимой силы, т.е. независимые от воли любой из сторон контракта. К обстоятельствам непреодолимой силы не относятся ошибки, просчеты, результаты непрофессиональной деятельности и т.п. В мировой практике

к форс-мажорным обстоятельствам, которые освобождают стороны от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств в контракте, относят:

- неподвластные воле человека явления природы (наводнения, но не ежегодные разливы рек, которые можно предвидеть; землетрясения и т. д);

- явления общественного характера (политического, социального, национального), например, забастовки, войны, национальные конфликты, эмбарго, ухудшение таможенных процедур;

- события, связанные с производственной деятельностью людей, например, аварии на ядерных установках.

Представляет интерес трактовка обстоятельств непреодолимой силы Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. В разд. IV «Освобождение от ответственности» в ст. 79 записано следующее:

«1. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

- а) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта или

- б) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3. Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4. Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна известить другую сторону о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было». В данном условии контракта отражаются:

- сам принцип освобождения от ответственности;
- перечисление всех тех обстоятельств, которые стороны посчитают форс- мажорными;
- установление причинно-следственной связи между форс-мажорными обстоятельствами и невыполнением обязательств;
- указание нейтральной организации, которая должна определить форс- мажорные обстоятельства;
- установление обязанности уведомления о наступлении форс-мажорного обстоятельства;
- уведомление о том, когда прекратились форс-мажорные обстоятельства;
- установление срока, в течение которого договор остается в силе.

Приведем пример содержания этой статьи:

«1. Стороны освобождаются от ответственности за ненадлежащее исполнение, частичное или полное неисполнение принятых на себя обязательств, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: стихийных бедствий, правительственных актов, межгосударственных соглашений. При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается соразмерно степени действий таких обязательств и их последствий.

2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения контракта, обязана немедленно, однако не позднее 5 дней с момента наступления и прекращения обстоятельств, в

письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Факты, изложенные в уведомлениях, должны быть подтверждены Торгово-промышленной палатой или иными компетентными органами или другими организациями соответствующей страны, неуведомление или несвоевременное уведомление лишает стороны права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающие от ответственности за неисполнение обязательств.

3. В случае, если форс-мажорные обстоятельства длятся более одного месяца, каждая из сторон вправе отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств, причем ни одна из сторон не может требовать возмещения возможных убытков». Надо отметить, что срок, в течение которого договор остается в силе, определяется с учетом исполнения контракта, характера товара (в соответствии с мировой практикой на скоропортящиеся товары не более 15-30 дней, на оборудование 3-6 месяцев), торговых обычаев, способов продажи. В связи с этим форс-мажорные обстоятельства делятся на две категории:

- длительные (войны, блокады, валютные ограничения и т.д.);

- кратковременные (пожар, наводнение и т.д.).

**Арбитраж.** В соответствии со ст. 162, п. 3 ГК РФ контракт должен быть заключен в письменной форме. Контракт отражает волю сторон, но он не должен противоречить нормам национального права сторон контракта. Средствами обеспечения обязательств сторонами контракта являются условия: «Санкции» и «Арбитраж». Эти два условия, так же как и другие юридические условия контракта, которые были рассмотрены ранее, разрабатываются юридической службой предприятия совместно с отделом ВЭД.

**Содержание статьи «Санкции»** определяет вид, способ и размер ответственности одной стороны при невыполнении ею своих обязательств перед другой стороной (это в основном штрафы и неустойка). С помощью штрафных санкций покупа-

тель или продавец стремится повысить ответственность другой стороны за исполнение своих обязательств и компенсировать свои возможные потери. Обычно стороны заранее согласовывают в оговорке о штрафах и неустойках конкретную сумму или процент от суммы контракта за каждый день просрочки платежа или поставки.

Пример содержания условия «Санкции»: «В случае, если поставка товара будет производиться с нарушением сроков, установленных в настоящем контракте согласно Приложению №..., являющемуся неотъемлемой частью контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф, исчисленный из расчета \_\_\_% от стоимости недопоставленного в срок товара за каждый день просрочки. Если нарушение срока поставки превышает 30 дней, начисление штрафов прекращается, и Продавец уплачивает Покупателю сверх суммы начисленного штрафа неустойку в размере \_\_\_% стоимости недопоставленного в срок товара. Уплата штрафа и неустойки не освобождает Продавца от обязанности исполнения настоящего контракта. Размер штрафа не может быть изменен в арбитражном порядке». Аналогично устанавливаются штрафы в случае нарушения зафиксированных в контракте требований к маркировке.

Например, «за неправильную маркировку грузовых мест, несоответствующую условиям настоящего контракта Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере \_\_\_% от стоимости товара, находящегося в грузовых местах с неправильной маркировкой. Уплата штрафа за нарушение условий настоящего контракта по маркировке грузовых мест не освобождает Продавца от возмещения ущерба, нанесенного Покупателю из-за несоблюдения Продавцом указанного условия контракта». Еще более жесткими могут быть санкции за поставку товара в нарушенной упаковке. Помимо штрафа может быть оговорено право покупателя вернуть продавцу товар в нарушенной упаковке даже без проверки его качества (например, телевизоры и т.п.).

Стороны, заключившие внешнеэкономическую сделку, не всегда ее исполняют или иногда исполняют ненадлежащим образом. У потерпевшей стороны возникают убытки, и зачастую урегулировать возникший спор мирным путем сторонам не удается. Остается единственный способ - принять меры принудительного воздействия по отношению к нарушителю контракта для возмещения причиненных им убытков. Есть два способа принудительного взыскания убытков: обращение в государственные суды и использование арбитража (третейского разбирательства). Эти способы регламентируются во всех государствах соответствующим законодательством и международными договорами. Обращение в государственные суды имеет место в тех случаях, когда стороны не предусмотрели в своих контрактах или в отдельном соглашении по каким-либо причинам так называемые арбитражные оговорки, т.е. условия о рассмотрении возникающих споров арбитражным (третейским) судом.

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 также 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 и торговых 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. В арбитражной оговорке (арбитражном соглашении) может быть указан арбитражный орган любого государства. Наиболее часто в качестве этих органов называются арбитраж

при Торговой палате г. Стокгольма, Арбитражный суд при Международной торговой палате (г. Париж), Лондонский международный третейский суд. В России действует Закон «О международном коммерческом арбитраже» от 7 июля 1993 г. № 5338-1. Этот закон соответствует типовому закону, разработанному Комиссией ООН по праву международной торговли «ЮНСИТРАЛ». В России также созданы постоянно действующие третейские суды, например, при Московской торгово-промышленной палате, могут создаваться арбитражи ad hoc для рассмотрения данного конкретного спора. Этот вид арбитража действует в соответствии с Арбитражным регламентом «ЮНСИТРАЛ». В соответствии со ст. 35 Закона «О международном коммерческом арбитраже» арбитражное решение независимо от того, в какой стране оно было вынесено, признается обязательным в России. Если сторона не выполняет арбитражного решения, то для приведения решения в исполнение необходимо представить в компетентный суд письменное ходатайство. Решения российских арбитражных органов подлежат исполнению на территории иностранных государств в силу двусторонних соглашений (договоров), заключенных Россией с такими государствами на основании Нью-Йоркской конвенции 1958 г. о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений на территории их участников (Россия является участником этой конвенции). Некоторые третейские суды рекомендуют для включения в договор (кон- тракт) следующие тексты типовых арбитражных оговорок. Приведем формулировки в соответствии с рекомендациями Арбитражного регламента «ЮНСИТ- РАЛ» и Арбитражного института Стокгольмской торговой палаты. Рассмотрим примерное содержание условия «Арбитраж»: «Стороны должны предпринять предупредительные меры по решению всех спорных вопросов, предусмотренных настоящим договором или в связи с ним, путем переговоров. Неурегулированные споры будут передаваться в Арбитражный суд. Все спорные вопросы, предусмотренные настоящим договором или в связи с ним, будут

рассмотрены в соответствии с законодательством Арбитражного суда Международной торговой палаты по правилам регламента указанного суда. Местом проведения Арбитражного суда будет г. Цюрих, Швейцария. Решение такого Арбитражного суда будет являться окончательным и обязательным для Сторон».

## **Тема 6. Инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

### ***План занятия***

1. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.
2. Таможенные пошлины: виды и механизм действия.
3. Нетарифные ограничения в международной торговле.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какие направления регулирования внешней торговли Вы знаете?
2. В чем состоит различие между протекционизмом и политикой фритредерства?
3. Назовите основные инструменты внешнеторговой политики.
4. Почему в промышленно развитых странах экспортные пошлины применяются крайне редко?
5. Что представляет собой тарифная эскалация? Каковы причины ее использования?
6. Что объединяет эффекты импортного тарифа и импортной квоты и чем они различаются?
7. Каковы различия экспортных и импортных тарифов в их воздействии на экономику страны?
8. Может ли импортер получать выгоду от демпинга в краткосрочном периоде?
9. Какие методы государственного субсидирования экспорта наиболее распространены в мировой практике?

10. В соответствии с какими нормативными документами осуществляется регулирование ВЭД в России?

11. Какие инструменты нетарифного регулирования Вам известны?

### ***Вопросы для обсуждения на семинарском занятии***

1. Правительство, желая увеличить доходы бюджета, подняло ставку таможенного тарифа. Но результаты такой политики оказались неутешительными. Поступления таможенных пошлин в казну уменьшились. Какие обстоятельства вызвали столь нежелательное явление?

2. Какой инструмент торговой политики позволит выйти из состояния дефицита государственного бюджета: таможенная квота, тариф на импорт или прямая субсидия отечественным производителям?

3. Может ли введение импортного тарифа и импортной квоты стать инфляционной угрозой для страны? А экспортный тариф и экспортная квота?

4. Какими аргументами руководствовались протекционисты, рекомендуя сдерживать импорт товаров и стимулировать экспорт? Что произошло бы в стране, если бы ее правительство действовало противоположным образом?

### ***Задачи***

*Задача 1.* При свободной торговле каждый доллар стоимости единицы продукции в текстильной промышленности распределяется следующим образом: 40 % (то есть 40 центов) составляет добавленная стоимость, 30 % (или 30 центов) – затраты на хлопковую пряжу и 30 % (или 30 центов) – на прочее волокно. Предположим, что правительство вводит тарифы на импорт текстиля в размере 25 % и на импорт хлопковой пряжи – в размере 16,7 % (или 1/6). Цена единицы продукции без тарифа составляет 1 доллар.

а) Рассчитайте, как будет распределяться стоимость единицы продукции после введения двух тарифов на импорт.

б) Насколько фактический уровень импортного тарифа на текстиль будет соответствовать номинально установленному уровню в 25 %?

*Задача 2.* Какая из трех зарубежных фирм-импортеров прохладительных напитков в данную страну может быть обвинена в демпинге на ее внутренний рынок?

	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Средние издержки производства в расчете на единицу продукции	10\$	10\$	10\$
Цена напитков на внутренних рынках фирм-импортеров	10\$	12\$	9\$
Экспортная цена напитков	11\$	11\$	10,5\$
Цена напитков, произведенных импортозамещающими фирмами в данной стране	12\$	13\$	11\$

*Задача 3.* Спрос на импортный товар и его предложение (импорт) формализуются при помощи следующих аналитических зависимостей:

$Q^d = 3000 - 20P$  и  $Q^s = 1800 + 20P$ , где  $P$  – цена за единицу товара, тыс. ден. ед.

В результате введения таможенной импортной пошлины внутренняя цена за единицу данного товара возросла на 10 тыс. ден. ед.

Определите соответствующий размер таможенной пошлины, который привел к этому результату.

*Задача 4.* Спрос и предложение на отечественном рынке некоторого товара (в тыс. штук) могут быть формализованы следующим образом:

$Q^d = 1000 - 6,2P$  и  $Q^s = -400 + 3,8P$ , где  $P$  – цена за единицу товара, тыс. ден. ед.

Цена единицы товара на мировом рынке равна 100 ден. ед. В условиях свободной торговли (с нулевыми транспортными расходами) страна введет таможенную импортную пошлину в 20 ден. ед. на каждую ввозимую в страну единицу продукции.

Определите затраты граждан данной страны на приобретение импортной продукции.

*Задача 5.* В стране А функция спроса на конкретный товар имеет вид  $Q^d_a = 50 - 0,5 P_a$ , а функция предложения  $Q^s = -10 + P_a$ . В стране В соответствующие функции на тот же товар имеют вид:  $Q^d_b = 120 - P_b$ , а функция предложения  $Q^s = -20 + P_a$ .

Правительством импортирующей страны установлена таможенная пошлина на ввозимый товар в размере 10 ден. ед. на каждую единицу ввозимой в страну продукции. Определите объем импорта в этих условиях.

*Задача 6.* Функция внутреннего предложения и спроса условной страны для некоторого товара имеют вид:  $Q^d = 310 - 8P$  и  $Q^s = -20 + 2P$ . Зарубежное предложение (экспорт) данного товара в страну может быть представлено функцией:  $X = -100 + 20P$ .

Правительство страны вводит таможенную пошлину на каждую единицу ввозимой в страну продукции, в результате чего объем импорта данного товара сокращается до 180 единиц.

Определите размер таможенной импортной пошлины, введенной правительством.

*Задача 7.* Функции спроса и предложения для отечественной продукции в некоторой стране имеют вид:

$Q^d = 300 - P$  и  $Q^s = -60 + P$ . Мировая цена на данный товар составляет  $P_w = 210$  ден. ед. После вступления страны в мировые торговые отношения ее правительство вводит таможенную экспортную пошлину в 10 ден. ед. на каждую вывозимую из страны единицу продукции.

Определите объем денежных поступлений в государственный бюджет страны, обусловленный этой акцией правительства.

*Задача 8.* Функции спроса и предложения для отечественного товара в условной стране имеют вид:

$$Q^d = 400 - P \text{ и } Q^s = -210 + 3P.$$

Предположим, что объем импорта данного товара в страну составлял в условиях таможенного тарифа 60 ед. продукции.

Определите объем импорта данного товара в условиях свободной торговли, если известно, что после отмены таможенной пошлины объем внутреннего предложения этого товара сократился на 30 ед.

### ***Тестовые задания***

*1. Какие ограничения импорта считаются тарифными:*

- а) выставление национальных технических стандартов;
- б) введение или повышение импортных пошлин;
- в) введение импортных квот;
- г) введение ДЭО.

*2. Какие ограничения импорта не считаются нетарифными:*

- а) введение ввозных пошлин;
- б) введение импортных лицензий;
- в) введение импортных квот;
- г) использование соглашений о «добровольных» ограничениях импорта;
- д) установление национальных технических стандартов.

*3. Введение импортной квоты отличается от введения импортного тарифа тем, что:*

- а) при введении квоты правительство не пополняет доходы государственного бюджета;
- б) квота поднимает внутреннюю цену на импортируемый товар;
- в) квота ограничивает внутренний спрос на товар;

г) все перечисленное верно.

*4. Потери от импортной пошлины несут:*

- а) потребители в импортирующей стране;
- б) производители в импортирующей стране;
- в) государство, вводящее таможенную пошлину;
- г) потребители в экспортирующей стране;
- д) производители в экспортирующей стране;
- е) потребители в импортирующей стране.

*5. Использование субсидий для поддержки отечественных производителей:*

а) равнозначно использованию таможенного тарифа на импорт;

б) более предпочтительно с точки зрения воздействия на благосостояние страны, чем введение импортной квоты;

в) приводит тому, что объем отечественного производства растет, импорт сокращается, а внутренняя цена увеличивается;

г) аналогично по своим экономическим последствиям использованию экспортной субсидии.

*6. Введение «добровольных» экспортных ограничений:*

а) приведет к росту благосостояния страны- импортера;

б) более выгодно стране- импортеру, чем использование импортной квоты;

в) может привести к снижению внутренних цен в стране-экспортере;

г) приносит выигрыш как стране- экспортеру, так и стране – импортеру.

*7. Таможенный тариф на импорт может увеличить благосостояние страны- импортера, если:*

а) страна- экспортер по данному товару является единственным продавцом на мировом рынке;

б) страна – импортер является единственным покупателем на мировом рынке;

в) страна- импортер способна удовлетворить свои потребности за счет аналогичных отечественных товаров.

*8. Российское металлургическое предприятие продало*

*немецкому концерну металл по более низкой цене по сравнению с уровнем мирового рынка. Немецкий концерн, в свою очередь, продал этот металл на рынке США по цене ниже рыночной, хотя и включил нормальную прибыль в его цену. США решили провести антидемпинговое расследование.*

*Какая фирма может быть обвинена в применении демпинговой политики:*

а) российское металлургическое предприятие, которое не импортировало продукцию на американский рынок;

б) немецкий концерн, который перепродавал российский металл на американском рынке;

в) обвинения в демпинге безосновательны.

*9. Если в стране ухудшились условия внешней торговли, это означает:*

а) понижение мировых цен на ее экспортные товары;

б) повышение мировых цен на ее экспортные товары;

в) понижение мировых цен на ее товарный импорт;

г) повышение мировых цен на ее товарный импорт;

д) повышение мировых цен на экспортируемые товары превышает уровень снижения мировых цен на импортируемые товары;

е) повышение мировых цен на импортируемые товары превышает уровень снижения мировых цен на экспортируемые товары.

*10. Страна, имеющая дефицит государственного бюджета, решила пополнить его доходную часть. Какой инструмент внешнеторговой политики лучше всего использовать для решения этой задачи:*

а) увеличение тарифа на импортный товар с неэластичным спросом по цене;

б) увеличение тарифа на импортный товар с эластичным спросом по цене;

в) прямую субсидию отечественным производителям;

г) использование импортной квоты.

11. *Различие между тарифом на импорт и импортной квотой состоит в том, что:*

а) квота никогда не приносит дохода государству, тогда как тариф дает такой выигрыш;

б) тариф никогда не приносит дохода государству, тогда как квота дает такой выигрыш;

в) квота может быть использована для ограничения притока импортных товаров на внутренний рынок, тогда как тариф не может быть использован для этих целей;

г) тариф может быть использован для полного (или почти полного) прекращения притока импортных товаров на внутренний рынок, тогда как квота не может быть использована в этих целях;

д) квота обеспечивает более надежную защиту отечественного производства от иностранной конкуренции, чем тариф.

12. *Какая из следующих форм торговых барьеров не является существенным ограничением свободы торговли:*

а) пошлина на импорт;

б) добровольные экспортные ограничения;

в) импортная квота;

г) квота на экспорт;

д) нетарифные барьеры;

е) все предыдущие ответы верны;

ж) все предыдущие ответы неверны.

13. *Импортная квота – это:*

а) налог, устанавливаемый на импортируемый товар;

б) инструмент торговой политики, с помощью которого правительство может стимулировать местных производителей – экспортеров продукции;

в) количественный лимит на ввоз товара из других стран;

г) отношение экспортных цен к импортным ценам;

д) товары и услуги, которые мы покупаем у граждан и фирм других стран.

## **Тема 7. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности**

### ***План занятия***

1. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.
2. Принципы расчета показателей экономической эффективности ВЭД.
3. Россия в системе внешнеэкономических связей.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что включает в себя система показателей экономической эффективности ВЭД? Раскройте сущность затрат и результата.
2. Охарактеризуйте принципы, лежащие в основе расчета показателей экономической эффективности.
3. Как рассчитываются: экономический эффект экспорта, экономическая эффективность экспорта, эффективность производства и реализации продукции на внутреннем рынке?
4. В чем заключается сущность импорта и цели его осуществления?
5. Как Вы понимаете содержание экономического эффекта импорта для внутреннего потребления импортируемой продукции?
6. Раскройте содержание экономической эффективности импорта продукции для собственного пользования.
7. Назовите особенности расчета экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке.
8. Как рассчитывается экономический эффект и эффективность экспортно- импортных операций?

## *Задачи и методические рекомендации к решению*

Рассмотрим общие положения и примеры расчета показателей эффективности применительно к различным видам операций на внешнем рынке.

1. *Экономическая эффективность экспорта.* Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭЭКС} = \text{ОВФ} + \text{ВР} - \text{ЗЭКС}, \quad (1)$$

где ЭЭЭКС - показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

ОВФ - рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

ВР - рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

ЗЭКС - полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.), руб.

По экономическому содержанию показатели эффекта соответствуют понятию прибыли. Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЭЭКС} = (\text{ОВФ} + \text{ВР}) / \text{ЗЭКС} \quad (2)$$

где ЭЭКС - показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта (ЭЭКС) является сравнение с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке (ЭВН):

$$\text{ЭВН} = \text{ОЭКС} / (\text{СПЭКС} + \text{ЗР.ВН.}) \quad (3)$$

где ЭВН - показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, руб./руб.;

$O_{\text{ЭК}}$  - объем экспорта во внутренних ценах, руб.;

$C_{\text{П.ЭК}}$  - производственная себестоимость экспортных товаров, руб.;

$Z_{\text{Р.ВН.}}$  - затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения:  $\frac{O_{\text{ЭК}}}{C_{\text{П.ЭК}}} > \frac{Z_{\text{Р.ВН.}}}{O_{\text{ЭК}}} > 1$ . Рассмотрим пример расчета эффективности экспорта.

*Задача 1.* У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком - на внешнем рынке. Данные для расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1  
Информация для расчета эффективности экспорта

Показатели	1 вариант	2 вариант	3 вариант	4 вариант
Объем продаж, единиц	1000	2000	3000	4000
Производственные затраты на единицу изделия, руб.	4000	3600	5000	4100
Цена единицы изделия на внутреннем рынке, руб.	5000	10000	15000	15000
Цена единицы изделия на внешнем рынке, руб.	1000	1500	6000	6000
Коммерческие затраты, связанные с реализацией изделия на внутреннем рынке, руб./ед.	350	400	800	1000
Коммерческие затраты, связанные с реализацией изделия на внешнем рынке, у.е./ед.	200	300	400	500
Курс валюты, руб. /у.е.	5	7	25	35

*Задача 2.* Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту товара А получило выручку в размере 900 тыс. долларов. Затраты на производство составили 19270 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 45 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

*Задача 3.* Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции составляют 4 млн. руб. Стоимость контракта - 1 млн. руб. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату за товар четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в каждом периоде. Процент за кредит составляет 1 % суммы задолженности. Определить коэффициент кредитного влияния. Данные для расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2

Данные для расчета кредитного влияния

Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
		1	2	3	4
Полные затраты (включая реализацию), руб.	4000000	-	-	-	-
Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1000000	-	-	-	-
Доля погашения, %	-	25	25	25	25
Сумма погашения кредита, у.е.	-	250000	250000	250000	250000
Задолженность по оплате в течение периода, у.е.	-	1000000	750000	500000	250000
Процент за кредит, у.е.	-	10000	15000	15000	10000
Сумма поступлений на счет продавца, у.е.	-	260000	265000	265000	260000
Курс валюты, руб. / у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

## 2. Экономическая эффективность импорта

Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному, в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке. Экономический эффект импорта для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции, т.е. самим покупателем, может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{имп}} = \text{З}_{\text{и}} - \text{ЦП}_{\text{имп}} \quad (4)$$

где  $\text{ЭЭ}_{\text{имп}}$  - показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, руб.;

$\text{З}_{\text{и}}$  - полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.

$$\text{З}_{\text{и}} = \text{Ц}_{\text{п.в}} + \text{Э}_{\text{р.в.}} \quad (5)$$

где  $\text{Ц}_{\text{п.в}}$  - цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.;

$\text{Э}_{\text{р.в.}}$  - эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих, занятых обслуживанием, со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, руб.;

$\text{ЦП}_{\text{имп}}$  - цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.

$$\text{ЦП}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{п.и.}} + \text{Э}_{\text{р.и.}}, \quad (6)$$

где  $\text{Ц}_{\text{п.и.}}$  - цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

$\text{Э}_{\text{р.и.}}$  - эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энер-

гии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Экономический смысл показателя экономического эффекта в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если  $\text{ЦП}_{\text{имп}} > \text{З}_i$ , то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$\text{Э}_{\text{имп}} = \text{З}_i / \text{ЦП}_{\text{имп}} \quad (7)$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является  $\text{Э}_{\text{имп}} > 1$ . Экономический смысл данного показателя в том, что он показывает, во сколько раз импортная продукция (товар) эффективнее продукции, альтернативной импортной.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом.

$$\text{ЭЭ}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{р.и.}} - \text{Ц}_{\text{п.и.}} \quad (8)$$

где  $\text{ЭЭ}_{\text{имп}}$  - показатель экономического эффекта импорта, руб.;

$\text{Ц}_{\text{р.и.}}$  - цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;

Ц.п.и. - цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$Э_{имп} = Ц.р.и./Ц.п.и. \quad (9)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта ( $Э_{имп}$ ) в том, что он показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение:  $Э_{имп} > 1$ .

Рассмотрим пример расчета эффективности импорта.

*Задача 4.* Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице 3.

Таблица 3

Данные для расчета эффективности импортируемого товара

Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
Цена оборудования	30000 у.е.	15000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	12000 у.е.	12000 руб.
Срок службы оборудования	10 лет	7 лет
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	125 000 руб.
Курс валюты	6 руб. /у.е	-

Задача 5. Определить эффективность и экономический эффект импорта товаров. Данные для расчета приведены в таблице 4.

Таблица 4

Расчет эффективности импорта товара

№ п/п	Показатели	1 вариант	2 вариант
1	Количество единиц товара, тыс. ед.	2000	2000
2	Контрактная цена EXW, у.е./ед.	0,4	0,4
3	Транспортные расходы, у.е./ед.	0,25	0,25
4	Другие расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке, тыс. руб.	550	550
5	Курс валюты, руб./у.е.	3,5	4,2
6	Цена реализации на внутреннем рынке, руб./ед	3,3	3,3

### 3. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности ( $\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС-ИМП}}$ ) может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС-ИМП}} = \text{ЭЭ}_{\text{ЭКС}} + \text{ЭЭ}_{\text{ИМП}} \quad (10)$$

где  $\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС}}$  - суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени;

$\text{ЭЭ}_{\text{имп}}$  - суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта состоит в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия за соответствующий период времени рассчитывается по формуле:

$$\text{Э}_{\text{экс-имп}} = ((\text{Р}_{\text{экс}} + \text{Р}_{\text{имп}}) / \text{З}_{\text{экс}+\text{имп}}) * 100 \quad (11)$$

где  $\text{Э}_{\text{экс-имп}}$  - интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности, коп./руб., %;

$\text{З}_{\text{экс}}$  - полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.;

$\text{З}_{\text{имп}}$  - полные затраты на импорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.

Экономический смысл интегрального показателя эффективности экспортно-импортной деятельности заключается в том, что он показывает, сколько копеек прибыли имеет предприятие на каждый рубль затрат, связанных с экспортно-импортными операциями, или какова рентабельность экспортно-импортных операций.

# ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

## Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа слушателей во внеаудиторное время является необходимым элементом в подготовке любого специалиста. В рабочей учебной программе по дисциплине приведено рекомендуемое количество часов на самостоятельную работу.

Самостоятельная работа включает работу с учебной и методической литературой, повторения конспектов лекций, выполнения заданий преподавателя в целях более глубокого освоения отдельных вопросов дисциплины, ответов на контрольные вопросы, подготовку докладов к семинарским занятиям и прочее. Надо помнить, что без самостоятельной работы невозможно глубоко и полно изучить дисциплину.

Особая роль в самостоятельной работе отводится творческой работе слушателей. Творческая работа повышает заинтересованность студента в изучении дисциплины.

Для организации различных форм самостоятельной работы по дисциплине слушателям необходимо:

- Изучение материала по заданной тематике и его критическое осмысление.
- Поиск и сбор информации в различных источниках по заявленной проблеме и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований (в виде презентации, кейса, аналитического обзора, исследования).
- Презентация результатов своего исследования на практическом занятии с ответами на вопросы, дискуссией, рецензированием студентами работ друг друга.

Исследовательский проект по дисциплине должен оформляться в соответствии со стандартными требованиями вуза в отношении оформления этого вида работ. В его структуре

должны быть представлены: аннотация, введение, содержательная часть, заключение и список использованной литературы, на которые в обязательном порядке должны быть приведены ссылки в тексте проекта. Во введении должны быть указаны цель и основные задачи исследования по выбранному направлению исследования.

При оценке проекта учитывается степень самостоятельности студента в его подготовке, индивидуальное творчество и оригинальность при разработке избранной темы, уровень защиты выполненного исследования, а также рецензии других студентов на выполненный исследовательский проект.

### **Формы подведения итогов самостоятельной работы**

Подведение итогов самостоятельной работы определяется ее видом. Так, при подведении итогов написания рефератов, докладов, научных сообщений, преподаватель анализирует положительные моменты данных работ, указывает на наличие недостатков для их устранения и недопущения в дальнейшем при написании других работ.

### **Рекомендации по работе с литературой**

В рамках самостоятельной подготовки должно быть особое внимание уделено работе с литературой. Ввиду обилия информации и насыщенности книжного рынка, возникает необходимость в ходе самоподготовки осваивать методику поиска литературы и оценки содержащейся в ней информации. Наиболее традиционными и привычными являются следующие способы отыскания литературы: работа с библиографическими изданиями в библиотеках; изучение специальных выпусков отсылок к литературе, систематизированных по отраслям права, разделам, либо конкретным проблемам; использование библиотечных каталогов, которые в настоящее время представлены преимущественно в виде компьютерной информации.

Кроме предлагаемого списка основной и дополнительной литературы рекомендуется самостоятельно изыскивать новейшие источники, раскрывающие те или вопросы изучаемой дисциплины. При подготовке к занятиям рекомендуется пользоваться фондами научной библиотеки университета.

При работе с книгами и журнальными статьями эффективным в плане освоения знаний является ведение конспекта, в котором фиксируются наиболее важные тезисы, факты, формулы и иной материал. Необходимо вдумчивое прочитывание учебного материала. Следует помнить, что важно не механическое заучивание, а то, чтобы слушатель разобрался в материале, понял те или иные понятия, формулы и тезисы, понял внутреннюю логику материала. Чтобы разобраться в сложном материале рекомендуется делать схемы, составлять опорные планы. Это позволит не только разобраться в данном материале, но и запомнить его. В целях прочного закрепления полученных знаний рекомендуется периодическое повторение пройденного материала. Это не только закрепляет уже полученные знания, но и помогает осмыслить пройденный материал на базе вновь приобретенных знаний.

Литературные источники, а также законодательные акты в рамках данной дисциплины являются дополнительным способом получения знаний по дисциплине. Главным их назначением является расширение информационного поля, по сравнению с тем объемом знаний, который включен в лекционный курс и раздаточные материалы, подготовленные ведущим преподавателем. Кроме того, обращение к литературным источникам позволяет получить представление об альтернативных взглядах на коммерческие процессы и явления.

В процессе подготовки к выполнению самостоятельной работы при работе с литературой необходимо пользоваться следующими правилами.

Обращаться, прежде всего, к тем источникам информации, которые вынесены в основной список литературы. В книгах, отнесенных к основному списку литературы, в большей или

меньшей степени, присутствует информация по всем основным темам дисциплины. Все они написаны в соответствие с требованиями высшей подготовки специалистов и соответствуют по уровню информации хорошему профессиональному знанию предмета дисциплины.

В список дополнительной литературы включены источники, тематика которых не полностью соответствует программе дисциплины, а также те книги и статьи, которые содержат подробную информацию по отдельным направлениям знаний данного курса. Обращаться к этим источникам следует в том случае, если материалы лекций и основной литературы являются недостаточными для полного раскрытия темы, либо в том случае, если студенту необходимо рассмотреть отдельные темы курса более фундаментально. Такая необходимость может возникнуть в связи с выполнением самостоятельной работы, подготовки к практическим занятиям или другими учебными целями.

Выбирать из предложенного списка необходимо только те литературные источники, которые рекомендованы по данной теме. Тематический список литературы представлен в конце презентации по каждой теме. В списке источников по темам следует выбирать те, которые предшествуют остальным, поскольку порядок литературных источников определяет их значимость для раскрытия темы.

Основное внимание при подготовке к выполнению самостоятельной работы следует уделять определениям тех понятий, которые характеризуют данную область знаний.

## **Самостоятельная работа № 1**

### **Темы исследовательских проектов:**

1. Методы стимулирования отечественных экспортеров как составная часть системы государственного регулирования внешнеторговых операций

2. Роль таможенно – тарифной политики России в условиях либерализации внешней торговли
3. Основные принципы формирования импортного таможенного тарифа
4. Современная система регулирования внешнеторговой деятельности России
5. Проблемы обеспечения внешнеэкономической безопасности России в условиях глобализации мирового хозяйства
6. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности России
7. Формирование системы нетарифного регулирования во внешнеторговой деятельности России
8. Защитные меры во внешней торговле России
9. Принципы использования защитных инструментов во внешнеторговой деятельности России
10. Таможенные формальности как метод нетарифных ограничений в сфере ВЭД
11. Роль Федерального закона «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» в системе внешнеэкономической деятельности России
12. Налоговые инструменты регулирования внешней торговли России
13. Применение антидемпинговых мер как инструментов защиты внутреннего рынка в условиях необходимости обеспечения экономической безопасности.
14. Организация валютного контроля в России. Органы и агенты валютного контроля.

## **Самостоятельная работа № 2**

### **Построение «дерева» целей при решении проблем защиты внутреннего рынка**

Индивидуальные творческие задания составлены для студентов в порядке осуществления текущего контроля за степе-

нию усвоения ими материала по разделам курса. Темы отдельных заданий формулируются в виде отдельных проблем по курсу «Защита внутреннего рынка». Раскрытие множественности тем и позиций по каждой их предлагаемых к рассмотрению проблем предполагает осмысление широкого круга взаимосвязанных вопросов по всему объему изученной части курса.

Работа выполняется в виде схемы на основе проведения анализа раскрываемых позиций для решения конкретной проблемы с учетом соблюдения требований логики, приоритетов действий и системы их взаимосвязи на различных уровнях.

Для оформления решения индивидуального задания используется метод построения «дерева» целей, демонстрирующий комплексный индивидуальный подход студента в решении конкретной проблемы с помощью выбранных им отображающих критериев – набора составных элементов, позиций и уровней прохождения оптимального пути для достижения заданной в формулировке цели темы.

Комплексная структура позиций, указанных в схеме, должна предусматривать несколько уровней, отталкиваясь от первоочередности решения поставленных задач и степени значимости для отражения оптимального варианта при решении проблемы. Общее количество должно быть не менее 20-30 с обязательным указанием характера взаимосвязи – прямой или обратной – между всеми позициями, которые указаны в схеме.

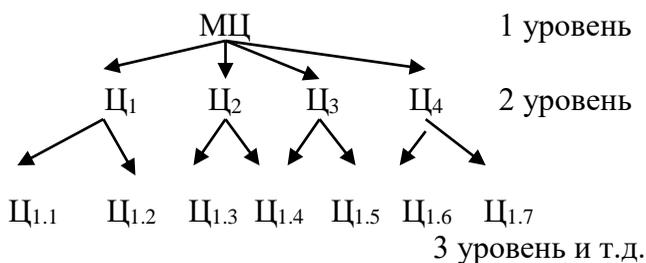
При оформлении работы рекомендуется использовать цифровое обозначение, соответствующее каждой позиции. Расшифровка должна быть обязательно представлена в Приложении к схеме.

Работы оцениваются по пятибалльной шкале.

Пример оформления индивидуального контрольного задания.

Тема 1. Проблемы защиты внутреннего рынка России на современном этапе.

Макроцель



### ***Темы индивидуальных контрольных заданий***

1. Проблемы российских экспортеров, связанные с работой на рынках зарубежных партнеров.
2. Проблемы выхода на внешний рынок российских экспортоориентированных предприятий.
3. Проблемы разработки стратегии, ориентированной на экспорт.
4. Проблемы подтверждения импортерами страны происхождения товара и его безопасности при ввозе в Россию.
5. Проблемы поиска и формирования информационной базы о внешних экспортных рынках и экспортных ценах.
6. Сложности российских экспортеров по оценке конъюнктуры внешних рынков.
7. Трудности поиска на внешнем рынке иностранного партнера – покупателя экспортной продукции.
8. Сложности осуществления внешнеэкономической деятельности на российских предприятиях.
9. Сложности выбора форм и методов работы на экспортных рынках.

## **ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО КУРСУ - «ЗАЩИТА ВНУТРЕННЕГО РЫНКА»**

*1. Что из нижеперечисленного относится к признакам внешнеэкономического контракта?*

- а) контрагенты на сделке – представители разных государств;
- б) товар/услуга поставляется на зарубежную территорию;
- в) подписывается представителями обеих сторон;
- г) товар/услуга пересекает границы двух и более государств;
- д) прописывает обязанности сторон.

*2. Что из нижеперечисленного относится к функциям внешнеэкономического контракта?*

- а) юридически закрепляет отношения между сторонами;
- б) определяет порядок и способы совершения сделки;
- в) предусматривает меры по обеспечению выполнения обязательств между сторонами;
- г) отражает консенсус интересов сторон.

*3. Каким образом классифицируются контракты во внешнеэкономической деятельности по критерию продолжительности отношений между сторонами?*

- а) разные;
- б) индивидуальные;
- в) с периодической поставкой.

*4. Какими из ниженазванных контрактов оформляются сделки международной купли-продажи услуг?*

- а) договор концессии;
- б) договор подряда;
- в) лизинговое соглашение;
- г) договор комиссии.

*5. Какими среди нижеперечисленных договоров оформляются сделки купли-продажи товаров?*

- а) контракт международной купли-продажи;

- б) компенсационные соглашения;
- в) договор консигнации;
- г) кредитные соглашения.

6. *Какие статьи входят в существенные условия контракта?*

- а) количество товара;
- б) качество товара;
- в) юридические адреса сторон;
- г) порядок оплаты.

7. *Что из нижеперечисленного относится к коммерческим условиям контракта?*

- а) цена и общая стоимость сделки;
- б) порядок расчетов;
- в) предмет сделки;
- г) арбитраж.

8. *Выберите юридические условия внешнеторгового контракта:*

- а) место подписания контракта;
- б) его дата;
- в) предмет контракта;
- г) преамбула;
- д) санкции.

9. *Что из нижеперечисленного входит в главные обязанности продавца в соответствии с Венской Конвенцией 1980 г.?*

- а) своевременно поставить товар;
- б) поставить товар;
- в) своевременно поставить товар согласованного качества.

10. *Что из нижеперечисленного входит в главные обязанности покупателя по Венской Конвенции?*

- а) принять товар;
- б) оплатить его;
- в) известить продавца о получении товара;
- г) произвести таможенную очистку товара.

11. Что понимается под базисными условиями поставки:

а) специальные условия, определяющие обязанности и продавца и покупателя по доставке товаров и установлению момента перехода риска случайной гибели товара с продавца на покупателя;

б) условие, определяющее место приемки-сдачи товара;

в) ответственность сторон по выполнению контракта.

12. Выберите базисные условия поставки товаров по ИНКОТЕРМС 2010, используемые для перевозки товаров водным транспортом:

а) DAF;

б) FOB ;

в) CIF;

г) FAS;

д) FSA;

е) DES.

13. Выберите базисные условия поставки товаров по ИНКОТЕРМС 2010, используемые для перевозки грузов автомобильным транспортом:

а) CFR;

б) CIF ;

в) DAF;

г) FOB;

д) DDP;

е) DDU.

14. Что означает термин «франко»:

а) покупатель свободен от рисков и всех расходов по доставке товаров до места назначения, обозначенного за словом «свободно»;

б) что продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в порт назначения;

в) свободно на борту судна;

г) способ перевозки товара;

д) что покупатель оплачивает все расходы по перевозке товара до склада покупателя.

*15. Какой документ регламентирует базисные условия поставки сегодня:*

- а) контракт купли-продажи;
- б) ИНКОТЕРМС – 90;
- в) экспортная лицензия;
- г) ИНКОТЕРМС – 2000;
- д) коносамент;
- е) ИНКОТЕРМС – 2010.

*16. Обязанности продавца, соблюдаемые при всех базисных условиях:*

а) принять товар на месте и в срок, обозначенный в контракте и оплатить цену товара;

б) оплатить все таможенные пошлины и другие налоги, взимаемые при импорте товаров;

в) обеспечить за свой счет получение импортной лицензии;

г) оплатить таможенные пошлины и налоги, взимаемые при экспорте;

д) нести все риски и расходы, связанные с поставкой товара, с даты истечения срока поставки в связи с несвоевременным принятием товара.

*17. Что из нижеперечисленного включается в преамбулу внешнеторгового контракта?*

- а) наименование документа;
- б) место подписания контракта;
- в) юридические адреса контрагентов;
- г) дата подписания контракта;
- д) предмет сделки.

*18. На какие виды товаров устанавливаются скользящие цены?*

- а) сырьевые;
- б) продовольственные;
- в) машины и оборудование;

- г) лицензии;
- д) товары массового спроса.

19. *«Немедленная» поставка во внешнеторговом контракте означает поставку:*

- а) как можно быстрее;
- б) в течении 5 дней со дня подписания контракта;
- в) в любой момент в течении 14 дней со дня подписания контракта.

20. *Укажите основания для предъявления штрафных санкций в процессе исполнения внешнеторгового контракта:*

- а) недопоставка товара;
- б) поставка товара более низкого качества;
- в) нарушение сроков поставки;
- г) нарушение сроков оплаты.

21. *В каком случае в контракте необходимо определить курс валюты платежа:*

- а) когда курс валюты совпадает с курсом валюты цены;
- б) когда курс валюты платежа на мировом рынке нестабилен;
- в) когда курс валюты платежа не совпадает с курсом валюты цены;
- г) когда оплата производится наличными;
- д) когда курс валюты платежа на мировом рынке стабилен.

22. *В каком случае упаковка и маркировка могут служить основой для претензии:*

- а) если для упаковки и маркировки применяются другие материалы, а не оговоренные в контракте;
- б) если повреждена внутренняя и внешняя упаковка;
- в) если в результате неполной или неправильной маркировки и упаковки груз был поврежден или прибыл не по адресу;
- г) если товар упакован и не поврежден;
- д) а, б, в.

23. В статье «условия платежа» внешнеторгового контракта обязательно прописываются:

- а) валюта цены;
- б) общие транспортные расходы;
- в) базисные условия поставки;
- г) способ перевозки товара;
- д) способ платежа.

24. Какие из нижеперечисленных условий относятся к числу форс-мажорных?

- а) обращение в арбитраж;
- б) обстоятельства непреодолимой силы;
- в) потеря товаров в пути;
- г) природные катаклизмы;
- д) техногенные катастрофы.

25. Какие специфические статьи содержит внешне-торговый контракт на поставку машинотехнической продукции?

- а) приемка товара;
- б) испытания;
- в) гарантии;
- д) техническая документация;
- е) спецификации;
- ж) монтаж.

26. Каким образом можно проверить правоспособность зарубежного контрагента?

- а) обратиться в ТПП его страны;
- б) обратиться в органы регистрации субъектов предпринимательской деятельности его страны;
- в) получить от контрагента соответствующий пакет документов;
- г) через Интернет.

27. Каким образом можно проверить финансовую состоятельность зарубежного контрагента?

- а) обратиться в его банк;

б) получить от контрагента соответствующий докумен-  
ты;

- в) получить информацию от его партнеров по бизнесу;
- г) составить фирменные досье.

*28. Что из нижеперечисленного входит в число типичных ошибок, допускаемых российскими участниками ВЭД при разработке текста контракта?*

- а) отсутствие определения применимого права;
- б) некорректное использование базисных условий поставки;
- в) неполное раскрытие статьи «форс-мажор»;
- г) составление текста контракта на одном языке.

*29. Какие статьи внешнеторгового контракта в большей мере защищают интересы экспортера?*

- а) предмет контракта;
- б) порядок расчетов;
- в) санкции;
- г) сроки поставки;
- д) порядок разрешения споров;
- е) рекламации.

*30. Какие статьи внешнеторгового контракта в большей мере защищают интересы импортера?*

- а) предмет контракта;
- б) количество товара;
- в) качество товара;
- г) гарантии;
- д) порядок расчетов;
- е) санкции.

*31. В международной хозяйственной практике лизинг – это:*

- а) способ инвестирования;
- б) разновидность аренды;
- в) форма кредита;
- г) способ купли-продажи;
- д) вид предпринимательской деятельности.

32. *Экспортный лизинг – это:*

- а) закупка оборудования за рубежом и сдача его в аренду в стране лизингодателя;
- б) закупка оборудования в стране лизингодателя для сдачи его в аренду за рубежом;
- в) сдача оборудования в аренду его зарубежным производителем.

33. *Выберете субъектов международной сделки финансового лизинга:*

- а) зарубежный производитель оборудования;
- б) национальная лизинговая компания;
- в) коммерческий банк;
- г) таможенные органы;
- д) национальный лизингополучатель

34. *Какими из нижеперечисленных документов представлены нормативно – правовые основы контрактного оформления международных лизинговых сделок в РФ?*

- а) Венской конвенцией (1980 г.) «О договорах международной купли-продажи товаров»;
- б) Конвенцией УНИДРУА «О представительстве в международной торговле»;
- в) ГК РФ;
- г) Оттавской конвенцией 1980 г. «О международном финансовом лизинге»

35. *Выберите среди нижеперечисленного специфические статьи международного лизингового соглашения:*

- а) предмет договора;
- б) приемка имущества;
- в) право собственности;
- г) порядок расчетов;
- д) использование оборудования;
- е) порядок расчетов;
- ж) лизинговые платежи.

36. Кто является собственником оборудования до истечения срока действия международного лизингового соглашения:

- а) производитель оборудования;
- б) продавец оборудования;
- в) лизингодатель;
- г) лизингополучатель.

37. Оказание каких видов услуг оформляется договором международного подряда?

- а) инжиниринговые услуги;
- б) консультационные;
- в) ремонтные;
- г) проектно- изыскательские;
- д) франчайзинговые.

38. Выберите наиболее распространенные в мировой практике методы вознаграждения подрядчика:

- а) повременная оплата;
- б) фиксированная оплата;
- в) процент от стоимости работы;
- г) комбинированная оплата.

39. Какие виды инжиниринговых услуг чаще всего оформляются договором подряда?

- а) консультативный инжиниринг;
- б) строительный;
- в) технологический;
- г) управленческий.

40. Что входит в главные обязанности подрядчика по договору международного подряда на сооружение объекта под ключ?

- а) разработка проекта;
- б) проведение технико – экономического обоснования;
- в) закупка оборудования;
- г) монтаж оборудования;
- д) строительство объекта;
- е) эксплуатация объекта.

41. *Что из нижеперечисленного входит в главные обязанности заказчика по международному договору подряда на оказание ремонтных работ?*

- а) выплата вознаграждения подрядчику;
- б) предоставление технической документации;
- в) обеспечение подрядчика необходимой информацией;
- г) предоставление рабочих помещений;
- д) составление графика ремонта.

42. *Выберите из нижеперечисленного специфические статьи международного лицензионного соглашения:*

- а) стороны соглашения;
- б) предмет сделки;
- в) техническая документация;
- г) вид лицензии;
- д) территория;
- е) усовершенствования и изобретения.

43. *Какая информация отражается в такой статье международного лицензионного соглашения как «территория»:*

- а) территория, где лицензиату разрешается производить товар;
- б) территория, где ему разрешается продавать товар, произведенный по лицензии;
- в) территория, где ему разрешается рекламировать товар.

44. *Какими способами в лицензионном соглашении рассчитывается цена лицензии:*

- а) в виде процента от дополнительной прибыли лицензиата;
- б) в виде процента от полной прибыли лицензиата;
- в) по допустимой цене;
- г) по прецедентам ранее заключенных сделок;
- д) по реакции рынка.

45. *Роялти как способ вознаграждения лицензиара – это:*

- а) его доля в прибыли лицензиата;
- б) единовременный платеж лицензиата;
- в) сочетание единовременного платежа с последующим участием в прибыли лицензиата.

*46. Обязанности лицензиара в международном лицензионном соглашении включает в себя:*

- а) передачу технологии и оборудования;
- б) наладку производства;
- в) подготовку персонала лицензиата;
- г) контроль за производством.

*47. Обязанности лицензиата в международном лицензионном соглашении включает в себя:*

- а) выпуск лицензионной продукции в оговоренные сроки и объеме;
- б) обеспечение ее требуемого качества;
- в) информирование лицензиара об усовершенствованиях;
- г) сохранение конфиденциальности информации;
- д) подотчетность лицензиару о получении дохода.

## ГЛОССАРИЙ

**Автономные пошлины** – пошлины максимальные по размеру и применяемые к товарам, происходящих из стран и их союзов, не пользующихся в данной стране режимом наибольшего благоприятствования.

**Автономные таможенные пошлины** – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны. Обычно решение о введении таможенного тарифа принимается в виде закона парламентом государства, а конкретные ставки таможенных пошлин устанавливаются соответствующим ведомством (обычно министерством торговли, финансов или экономики) и одобряется правительством.

**Адвалорные пошлины** – пошлины, исчисляемые в процентах к таможенной стоимости товаров. Антидемпинговая мера – мера по противодействию демпинговому импорту, которая применяется по решению правительства посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе предварительной антидемпинговой пошлины, или одобрения ценовых обязательств, принятых экспортером.

**Антидемпинговые пошлины** – пошлины, применяемые в целях недопущения на национальный рынок товаров продаваемых по демпинговым ценам (ценам, ниже издержек производства). Государственное регулирование международной торговли – деятельность, направленную на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами.

**Демпинг** – международная дискриминация в ценах, при которой фирма-экспортер продает товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом (как правило, отечественном). Выделяют следующие виды демпинга.

**Демпинговая маржа** – выраженное в процентах отношение нормальной стоимости товара за вычетом экспортной цены такого товара к его экспортной цене.

**Демпинговый импорт** – импорт товара на таможенную территорию страны по цене ниже нормальной стоимости такого товара.

**Запретительный тариф** – уровень тарифа, при котором полностью прерывается международная торговля.

**Зона свободной торговли** – одна из основных форм экономической интеграции в пределах которой страны-участницы упраздняют между собой торговые барьеры, но сохраняют каждая свои торговые барьеры по отношению к третьим странам. В такой зоне таможенный контроль на границах стран-участниц должен быть сохранен. Его целью в этом случае становится налогообложение или запрещение импорта из третьих стран, который мог проникнуть в зону через низкий таможенный барьер соседней страны-участницы (то же и в отношении экспорта в третьи страны).

**Излишек производителей** – экономическая прибыль (сверхприбыль) производителей.

**Импортная квота** – ограничение импорта товара в отношении его количества и (или) стоимости. Импортная квота – это количественные ограничения объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну.

**Классификация товаров** – отнесение товаров в соответствии с основными правилами интерпретации товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности к конкретным товарным позициям, субпозициям и подсубпозициям, указанными в товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности, и соответствующим их цифровым кодам.

**Ковернот** – документ, выдаваемый страховщиком для извещения страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены, или для удостоверения, совершенного агентом страхования в пользу страхователя.

**Комбинированные пошлины** – пошлины, сочетающие процентную и твердую ставку. Компенсационная мера – мера по нейтрализации воздействия специфической субсидии иностранного государства (союза иностранных государств) на от-

расль национальной экономики, применяемая по решению правительства посредством введения компенсационной пошлины, в том числе предварительной компенсационной пошлины, либо одобрения обязательств, принятых уполномоченным органом субсидирующего иностранного государства (союза иностранных государств) или экспортером.

**Компенсационные пошлины** – пошлины, вводимые в случае установления факта запрещенного международным законодательством получения экспортером субсидии от государства в целях повышения его конкурентоспособности и возможности продажи товара на внешнем рынке по более низкой цене.

**Конвенциальные пошлины** – пошлины, применяемые к товарам, происходящим из стран и их союзов, пользующихся в данном государстве режимом наибольшего благоприятствования в торговле (их размеры устанавливаются в соответствии с международными договорами и являются минимальными).

**Конвенционные (договорные) пошлины** – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашений (например, ГАТТ/ВТО).

**Консульская фактура** – документ, подготовленный экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны импортера для его утверждения против уплаты консульского сбора и затем представляемый импортером в связи с ввозом указанного в счета товара.

**Либерализация во внешней торговле** – снижение таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешних экономических связей.

**Меркантилизм** – первая школа политической экономики, согласно представлению которой богатство страны зависит от количества благородных металлов, находящихся в ней. Чем более в стране золота и серебра – металлов выполнявших роль денег, – тем богаче страна. Для раннего меркантилизма (последняя треть 15 – сер. 16 вв., основные представители: У. Стаффорд (Англия), Г. Скаруффи (Италия)) характерна теория

денежного баланса, обосновывавшая политику, направленную на увеличение денежного богатства чисто законодательным путем через недопущения вывоза благородных металлов из страны. Главным элементом позднего меркантилизма, достигшего расцвета в 17 в., являлась система активного торгового баланса (Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия, А. Монкретьен (Франция)). Ими выдвигался принцип: покупать дешевле, продавать дороже. Политика меркантилизма заключалась в активном протекционизме, в поддержке экспансии торгового капитала, поощрении развития отечественной промышленности, особенно мануфактурной.

***Меры нетарифного регулирования внешней торговли*** – механизм государственного регулирования внешнеторговой политики, включающий экономические (кроме таможенного тарифа), неэкономические, административные и технические условия, ограничивающие или затрудняющие свободную торговлю между государствами.

***Мировая цена*** – соглашение между продавцов и покупателем товара на мировом рынке. Мировые цены формируются под воздействием спроса и предложения.

***Национальный режим*** – режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношении между странами – членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

***Нетарифное регулирование*** – метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера.

***Номинальные тарифные ставки*** – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Нормальная стоимость товара – цена аналогичного товара при обычном ходе торговли им. Общий рынок – одна из основных форм экономической инте-

грации, когда участники, помимо свободы торговли, пользуются свободой перемещения всех факторов производства (миграции рабочей силы и капитала).

**Обычный ход торговли** – купля-продажа аналогичного товара на рынке иностранного государства, в котором производится или из которого экспортируется товар, являющийся объектом расследования, по цене выше средневзвешенной себестоимости аналогичного товара, определяемой исходя из средневзвешенных издержек производства и средневзвешенных торговых, административных и общих издержек.

**Ограничительный тариф** – уровень тарифа такой, что снижает объем международной торговли. Оптимальная ставка тарифа – уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния. Оптимальная ставка тарифа (как доля цены, уплачиваемой иностранным поставщиком) равна величине, обратной эластичности предложения импорта.

**Переменные таможенные пошлины** – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы – довольно редкое явление, но используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики. Платежный баланс – стоимостное выражение всего комплекса мирохозяйственных связей страны в форме соотношения поступлений и платежей. Он представляет систематические записи всех экономических сделок между резидентами страны и остальным миром в течение определенного периода времени (обычно года).

**Полный экономический союз** – одна из основных форм международной торговли, когда страны-участницы унифицируют свою экономическую политику, включая денежную, налоговую и социальную, а также политику в отношении торговли и перелива рабочей силы и капитала.

**Постоянные таможенные пошлины** – таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками.

**Постоянный демпинг** – демпинг, продолжающиеся неограниченно долго, постоянно.

**Потребительский излишек** – превышение ценности товара для потребителя над его ценой. Например, рыночная цена на сахар установилась 20 руб. за кг. Покупатели, которые готовы были бы приобрести сахарный песок и за большую цену выигрывают вследствие того, что рыночная цена меньше, чем та, которую потребители готовы отдать за этот товар.

**Потребительский эффект тарифа** – чистые национальные потери от установления тарифа вследствие снижения потребления данного товара от роста цены на него. Потребительский эффект выражается в потере излишка потребителей тех кто отказался от потребления данного товара вследствие повышения цены на него от установления тарифа.

**Правило специфичности** – правило, гласящее, что самыми эффективными являются те инструменты экономической политики, которые в наибольшей степени приближены к источнику дисгармонии интересов, противопоставляющему частные и общественные выгоды и издержки.

**Преференциальные (льготные) пошлины** – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта. С 1947 г. действует Общая система преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран на импорт готовой продукции из развивающихся стран.

**Преференциальные пошлины** – пониженный размер ставок используемых в отношении товаров, происходящих из государств, заключивших договоры о взаимном снижении размеров таможенных пошлин на определенные товары, образующих таможенный союз или зону свободной торговли, обрабатывающихся в приграничной торговле, происходящих из развивающихся государств и пользующихся Всеобщей системой преференций в соответствии с нормами международной торговли.

**Производственный эффект тарифа** – чистые национальные потери от установления тарифа вследствие замещения импортных товаров, требующих меньше издержек производства, на национальные товары, производство которых требует больших затрат ресурсов. Производственный эффект тарифа связан с неэффективностью распределения экономических ресурсов в рамках мирового хозяйства.

**Простой (онкольный) таможенный тариф** – тариф, устанавливающий для каждого товара одну ставку таможенных пошлин, применяемую вне зависимости от страны происхождения товара. Протекционизм – политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую и на захват внешних рынков.

**Разбойничий демпинг** – временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка с целью дальнейшего поднятия цен на данный товар.

**Режим наибольшего благоприятствования** – условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуются или будет пользоваться любое третье государство.

**Сезонные таможенные пошлины** – таможенные пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать несколько месяцев в год. И на этот

период действие обычного таможенного тарифа по данным товарам приостанавливается.

**Сертификат ЮНКТАД** – особый сертификат о происхождении товара, который охватывает товары, подпадающие под действие преференциального режима в рамках Всеобщей системы преференций.

**Серьезный ущерб отрасли российской экономики** – существенное ухудшение производственного, торгового и финансового положения отрасли национальной экономики, которое наступило вследствие возросшего импорта и выражается в общем ухудшении ситуации с производством непосредственно конкурирующего товара в стране.

**Сложный (многоканальный) таможенный тариф** – тариф, устанавливающий по каждому товару несколько или большое количество ставок таможенных пошлин. С помощью сложного тарифа страна может оказывать давление на другие государства, облагая их товары более высокими или низкими пошлинами. Сложный тариф – мощное средство конкурентной борьбы на международном рынке.

**Смягчение специальной защитной меры** – увеличение объема импортной квоты или снижение ставки специальной пошлины, применяемые по решению правительства.

**Специальная защитная мера** – мера по ограничению возросшего импорта на таможенную территорию страны, которая применяется по решению правительства посредством введения импортной квоты или специальной пошлины, в том числе предварительной специальной пошлины.

**Специальные пошлины** – повышенные ставки пошлин, применяемые в качестве защитной меры для отечественных производителей от иностранных конкурирующих товаров либо как ответная мера на дискриминационные действия со стороны других стран.

**Специфическая субсидия иностранного государства (союза иностранных государств)** – субсидия, доступ к которой ограничен и которая предоставляется конкретному произ-

водителю и (или) экспортеру, или конкретному союзу (объединению) производителей и (или) союзу (объединению) экспортеров, или конкретной отрасли экономики либо направлена на стимулирование экспорта товара или на замещение импорта товара.

**Специфические пошлины** – пошлины, устанавливаемые в определенном размере денежных единиц за единицу облагаемого товара.

**Субоптимальный тариф** – тариф, увеличивающий национальный выигрыш страны вследствие учета специфических выгод, которые не рассматриваются в стандартной модели оценки воздействия тарифа на национальную экономику.

**Субсидируемый импорт** – импорт товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого использовалась специфическая субсидия иностранного государства (союза иностранных государств), на таможенную территорию страны.

**Субсидия иностранного государства (союза иностранных государств)** – финансовое содействие, осуществляемое непосредственно правительством или иным государственным органом иностранного государства (союза иностранных государств) либо через негосударственную организацию по поручению правительства иностранного государства (союза иностранных государств), дающее получателю субсидии дополнительные преимущества и оказываемое в пределах территории иностранного государства (союза иностранных государств) в форме прямого перевода денежных средств (в том числе в виде дотаций, займов, покупки акций) или обязательства по переводу таких средств (в том числе в виде гарантий по займам); отказа от взимания или невзимания платежей, которые должны были бы поступать в доход государства (в том числе путем предоставления налоговых кредитов), за исключением случаев освобождения экспортируемого товара от налогов или пошлин, взимаемых с аналогичного товара, предназначенного для внутреннего потребления, либо возврата та-

ких налогов или пошлин в размерах, не превышающих фактически уплаченных сумм; льготного или безвозмездного предоставления товаров или услуг, за исключением товаров или услуг, предназначенных для поддержания и развития общей инфраструктуры, то есть инфраструктуры, не связанной с конкретным производителем и (или) экспортером; льготного приобретения товара; иной поддержки доходов или цен, если прямым или косвенным результатом такой поддержки является увеличение экспорта товара из иностранного государства (союза иностранных государств) или сокращение импорта товара в такое иностранное государство (союз иностранных государств).

**Таможенно-тарифное регулирование** – метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин. Таможенный союз – единая таможенная территория, которой на основе международного договора с одним или несколькими государствами либо группами государств заменяется две или несколько таможенных территорий и в пределах которой отменяются таможенные пошлины и другие меры ограничения внешней торговли товарами, происходящими с единой таможенной территории, в отношении практически всей торговли такими товарами в пределах этой таможенной территории.

**Таможенный союз** – одна из основных форм экономической интеграции, когда страны-участницы не только упраздняют все ограничения в торговле между собой, но и учреждают единую систему внешних торговых барьеров, снимая тем самым необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах.

**Таможенный тариф** – 1) инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком; 2) свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в

соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности; 3) конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

***Угроза причинения материального ущерба отрасли национальной экономики*** – подтвержденная доказательствами неизбежность причинения материального ущерба отрасли национальной экономики.

***Фактический уровень защитного тарифа*** – величина (в процентах), на которую увеличивается в результате функционирования всей тарифной системы созданная в данной отрасли добавленная стоимость единицы продукции.

Чистые национальные потери (ущерб) от тарифа – превышение величины проигравших экономических субъектов от установления тарифа над величиной тех, кто от этого выиграл. Экспортная пошлина – это налог вывоз (экспорт) товаров из страны.

***Экспортная цена товара*** – цена, по которой товар импортируется на таможенную территорию страны.

***Экспортные субсидии*** – субсидии производствам, продукция которых направляется на экспорт. Экспортные субсидии искусственно повышают конкурентоспособность производителей на мировом рынке без какого-либо повышения эффективности производства и представляют собой чистую растрату ресурсов в масштабах всего мира. Вследствие использования экспортных субсидий побеждает не тот производитель, у которого более эффективное, ресурсосберегающее производство, а тот, кто получает субсидии.

***Эффективные тарифные ставки*** – тарифные ставки, отражающие реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленных с учетом уровня пошлин, таможенных на импортные узлы и детали этих товаров.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности (с изменениями и дополнениями) / Информационно-правовая система «Гарант». Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12133486/paragraph/26727:5>

2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) / Информационно-правовая система «Гарант». Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12154854/paragraph/200:6>

3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 17 (с изменениями и дополнениями) / Информационно-правовая система «Гарант». Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12171455/paragraph/124:4>

4. Волкова, С.А. Практикум по дисциплине «Мировая экономика» для студентов, обучающихся по специальностям 080705 «Менеджмент организации», 080105 «Финансы и кредит» дневной формы обучения : учебно-методическое пособие [Текст] / сост. С.А. Волкова – Воронеж : Междунар. ин-т компьютер. технологий, 2008. – 87 с.

5. Михайлушкин, А. И. Международная экономика: теория и практика: Учебник для вузов [Текст] / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимков. – СПб. : Питер, 2008. – 446 с.

6. Покровская, В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры [Текст] / В.В. Покровская. - 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт ; 2015. – 731 с.

7. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для прикладного бакалавриата [Текст] /

Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин : под ред. Е.Ф. Прокушева. – 9 – е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 537 с.

8. Фигурнова, Н.П, Международная экономика [Текст] / Н.П. Фигурнова. – М. : Омега -Л, 2005. – 509 с.

#### Интернет-ресурсы

1. Официальный сайт Федеральной таможенной службы – <http://www.customs.ru/>

2. Портал внешнеэкономической информации – <http://www.ved.gov.ru/>

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru/>

4. Официальный сайт Всемирной торговой организации – <https://www.wto.org/>

5. Центр экспертизы по вопросам ВТО – <http://www.wto.ru/>

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Тематика лекций, краткое содержание	3
Тематика практических занятий	9
Задания для самостоятельной работы студентов	71
Итоговый тест по дисциплине «Защита внутреннего рынка»	78
Глоссарий	89
Библиографический список	100

Учебное издание

Волкова Светлана Александровна

**ЗАЩИТА ВНУТРЕННЕГО РЫНКА: ПРАКТИКУМ**

В авторской редакции

Подписано к изданию 29.09.2017

Объем данных

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный  
технический университет»  
394026 Воронеж, Московский просп., 14