



ТАРТУСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ:
КРЕДИТОВАНИЕ И РАСЧЕТЫ**

ТАРТУ 1990

ТАРТУСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра финансов и кредита

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ:
КРЕДИТОВАНИЕ И РАСЧЕТЫ**

Учебно-методический материал для студентов
экономического факультета

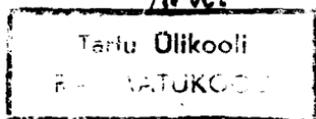
Составитель: к.э.н. Л. Шорикова

ТАРТУ 1990

Утверждено на заседании совета экономического факультета
ТУ 20 июня 1990 г.

KUSTUTATUD

Arh.



10869

СО Д Е Р Ж А Н И Е

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	4
I. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.....	5
I.1. Правовая основа организации внешней торговли...	5
I.2. Виды внешнеторговых контрактов.....	9
I.3. Структура и содержание контрактов.....	II
I.4. Валютно-финансовые условия контрактов.....	I7
I.5. Внешнеторговые операции.....	32
I.6. Субъекты внешнеэкономических связей.....	39
I.7. Таможенные правила и процедуры.....	48
II. РАСЧЕТЫ И КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	53
2.1. Валюта расчетов.....	53
2.2. Расчеты и кредитование прямых связей.....	56
2.3. Расчеты с бюджетом по экспортно-импортным операциям.....	60
ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	64
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	66

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предоставленное в настоящее время многим промышленным предприятиям, производственным кооперативам и другим организациям право непосредственного выхода на внешний рынок требует от них как от участников международной торговли знания конъюнктуры рынка, правовых основ заключения внешнеторговых контрактов, правильного определения цены товара, защиты от валютных рисков, представления о механизме международных расчетов и кредитования. Учитывая это, в настоящей работе акцент был сделан именно на раскрытие содержания этих вопросов, что в свою очередь определило и структуру работы.

В первой главе излагаются общие вопросы организации внешней торговли, во второй – вопросы кредитования и расчетов экспортно-импортных операций при прямых связях, а также взаимоотношения с бюджетом.

Автор не претендует на полноту и исчерпывающее изложение материала по данной проблематике, однако считает, что для студентов экономического факультета – будущих молодых специалистов, а возможно и бизнесменов, которые будут работать в условиях рыночной экономики, – данный учебно-методический материал позволит получить первичную информацию по теме, а также даст импульс к самостоятельному, более углубленному ее изучению.

Все замечания и пожелания просим направлять по адресу: 202400 г. Тарту, ул. Ноорусе 9-414, кафедра финансов и кредита Тартуского университета.

Л. Шорикова

I. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

I.1. Правовая основа организации внешней торговли

Правовая основа организации внешнеторговой деятельности государства определяется источниками международного экономического права, т.е. системой принципов и юридических норм, устанавливающих взаимные обязательства и права субъектов международного обмена. Источниками права являются:

- 1) международные договоры (см. прилож. 1 и 2);
- 2) международные обычаи;
- 3) судебные прецеденты международных судов и арбитражей;
- 4) внутренние национальные законы, если они затрагивают международные экономические отношения и признаются другими государствами;
- 5) решения и постановления международных организаций, не противоречащие принципам международного права.

Особой сферой экономического права является международное торговое, валютное и финансовое право.

Международное торговое право регулирует внешнюю торговлю государства, т.е. комплекс внешнеторговых операций по обмену товарами, транспортировке и страхованию грузов, финансированию, расчетам с покупателями, а также таможенных и др. операций.

Общая линия внешнеторговой политики почти всех развитых стран мира сводится к ограничению импорта и расширению экспорта. На практике эта политика реализуется путем заключения международных торговых договоров и соглашений, а также принятия внутренних законов, предусматривающих меры по ограничению импорта и поощрению экспорта, введения валютных ограничений, контроля за внешнеторговыми операциями и валютными расчетами. Последнее непосредственно связано с правовым регулированием валютных отношений, т.е. валютным

правом.

Под валютным правом того или иного государства понимается совокупность внутренних правовых норм, регулирующих валютные расчеты данной страны с иностранными государствами. Каждая страна имеет право издавать свои законы в области валютных отношений, однако они не должны противоречить принципам международного торгового права. Кроме внутренних законодательных актов в валютном праве применяются нормы, вытекающие из международных платежных соглашений или соглашений о клиринговых расчетах, заключенных данным государством.

Общее направление валютного законодательства развитых и развивающихся стран -- поощрение валютных поступлений в страну и ограничение валютных платежей, их осуществление под контролем валютного банка.

Международное финансовое право представляет собой совокупность исторически изменяющихся правил поведения (норм конвенционных и обычных), регулирующих межгосударственные финансовые отношения. Юридические лица и граждане, совершающие финансовые операции с другими государствами, должны подчиняться законам своих государств, а также соблюдать правила и положения финансового законодательства страны пребывания.

Разрабатывая нормы международного экономического права, договаривающиеся стороны на добровольной и равноправной основе согласовывают свои позиции, идут на взаимные уступки и компромиссы и принимают также формулировки, которые в максимальной степени учитывали бы законные интересы сторон и соответствовали бы основным принципам международного права.

Среди источников права приоритетное значение имеют международные договоры.

В международной практике используется несколько видов экономических договоров:

Торговые договоры -- заключаются от имени государства на пять и более лет и определяют основные принципы, формы и режим торгового сотрудничества. Примерами могут служить международные договоры о торговле и мореплавании, о торговле и судоходстве и др.

Соглашения о товарообороте -- заключаются, как пра-

вило, на двусторонней основе на правительственном уровне и содержат обязательства сторон в отношении объемов, ассортимента и сроков поставки товаров.

Межгосударственные товарные соглашения — заключаются на двусторонней основе в целях стабилизации международного рынка сырьевых товаров (сахар, пшеница, кофе, олово и др.) путем установления экспортно-импортных квот для государств-производителей и потребителей, а также определяются максимальный и минимальный уровень цен на эти товары.

Кредитные соглашения (о кредитах, займах, платежах) предусматривают взаимные обязательства сторон и определяют объемы, условия предоставления и погашения кредитов и их формы (товары, оборудование, сырье, валюта).

Соглашения о международных расчетах — заключаются на двусторонней основе и устанавливают порядок платежей по внешнеторговым и другим операциям. Например, платежные соглашения, предусматривающие расчеты в конвертируемой валюте; клиринговые (взаимный зачет долговых обязательств без перевода валюты); платежно-клиринговые (смешанные) и ряд других.

К отношениям в международной торговле, которые не регулируются международными договорами, применяется внутреннее национальное законодательство, к которому отсылает коллизонная норма, т.е. норма, указывающая право какой страны подлежит применению к данным отношениям. Например, основную коллизонную норму, применимую к внешней торговле, содержат Основы гражданского законодательства СССР и союзных республик. В соответствии с ними права и обязанности сторон во внешнеторговой сделке определяются по законам места ее совершения, если иное не установлено соглашением сторон. По соглашению сторон или в силу коллизонной нормы может применяться специальное внутреннее законодательство, регулирующее, например, валютные, кредитные и расчетные отношения страны с иностранными государствами. Внешнеэкономические отношения, не урегулированные специальным законодательством, определяются общим гражданским законодательством СССР и союзных республик (гражданские кодексы, кодекс торгового мореплавания, воздушный кодекс и др.).

Все нормы права являются обязательными, однако характер их обязательности неодинаков. Различают нормы права императивные (безусловно-обязательные) и диспозитивные (условно-обязательные). Императивные нормы содержат предписания, не допускающие отклонений от них по соглашению сторон (например, сроки исковой давности). Диспозитивные нормы допускают такие отклонения.

Разграничение норм имеет большое практическое значение. Несоблюдение этого разграничения может привести к признанию недействительными отдельных условий договора или договора в целом.

Другим, не менее важным источником международного экономического права являются международные обычаи, т.е. сложившаяся в течение длительного периода времени практика международных отношений. Например, торговые обычаи — это наиболее часто встречающиеся условия обмена товарами и определяющие обязанности и ответственность сторон. Так, при заключении индивидуальной торговой сделки исходят из унифицированных базисных условий контрактов, которые представляют собой комплекс исторически сложившихся торговых обычаев.

В целях избежания различного толкования базисных условий Международная торговая палата выпустила в 1980 году сборники толкований международных торговых терминов "Инкотермс". В сборниках определены права и обязанности сторон при различных базисных условиях. Условия обозначаются начальными буквами и определяют положение груза по отношению к транспортному средству. Перечень базисных условий контрактов приводится в приложении 3.

В практике международных торговых отношений базисные условия контрактов применяются как в трактовке "Инкотермс", так и с изменениями и дополнениями, учитывающими специфику товаров, конкретные условия торговли и транспортные возможности.

Ссылка на обычаи нередко встречается в тексте договора. В этих случаях ее применение определяется соглашением сторон. Обычаи могут применяться и без ссылки на договор, если это вытекает из установившейся практики взаимоотношений сторон.

1.2. Виды внешнеторговых контрактов

Международный договор является основным инструментом осуществления внешней функции государства.

В СССР международные договоры могут заключаться от имени государства в целом, Президиума Верховного Совета СССР, Правительства СССР, а также от имени министерств, государственных комитетов и других ведомств СССР. Независимо от уровня органов их заключающих, стороной договоров является СССР. Это общее правило, из которого редко делается исключение. Оно позволяет обеспечивать реализацию принципа государственной монополии внешней торговли, который является основополагающим во внешнеэкономической деятельности СССР.

Межгосударственные (межправительственные) договоры и соглашения обязывают государства принять необходимые меры по организации их исполнения путем заключения непосредственными субъектами внешнеэкономических связей различного рода договоров и контрактов^I с зарубежными партнерами на основе единых правил совершения внешнеторговых сделок, таможенных, валютных и других операций.

При заключении контрактов в разделе "Предмет контракта" обычно делается ссылка на межправительственное соглашение и протокол о взаимных поставках товаров, в развитие которых заключается контракт.

В настоящее время роль внешнеторговых контрактов возросла в связи со значительным расширением круга советских организаций -- субъектов экспортно-импортных операций. Наделение министерств, предприятий и организаций правом самостоятельного выхода на внешний рынок означает не отход от принципа государственной монополии внешней торговли, а делегирование этой монополии на уровень, позволяющий максимально приблизить производителя экспортной продукции к мировому рынку, заинтересовать его в выпуске конкурентоспособной продукции и на этой основе обеспечить интеграцию экономики СССР с мировой экономической системой.

^I Двусторонние и многосторонние сделки называются договорами, а во внешнеторговых отношениях контрактами.

Наиболее важными и распространенными в международной торговле являются договоры купли-продажи (поставок), на основе которых осуществляется товарный обмен между экспортером и импортером. С данным договором тесно связаны многие другие разновидности договоров: подряда, аренды, перевозки и страхования, специализации и кооперирования, лицензионные и др.

Различаются договоры:

- 1) односторонние и двусторонние;
- 2) консенсуальные и реальные;
- 3) возмездные и безвозмездные;
- 4) в пользу третьего лица;
- 5) предварительные;
- 6) смешанные;
- 7) "рамковые" контракты;
- 8) типовые контракты.

① -- в одностороннем договоре одна сторона является только обязанной, а другая -- только управомоченной, т.е. имеющей право требования. Например, договор займа, по которому заемщик обязан возвратить определенную сумму денег, а займодавец вправе требовать возврата суммы.

В двустороннем договоре каждая из сторон имеет как права, так и обязанности.

② -- по консенсуальному договору права и обязанности сторон возникают с момента его заключения (купля-продажа, подряд и др.). Реальный договор считается вступившим в силу не с момента достижения соглашения, а с момента передачи имущества (товара, денег).

③ -- возмездные договоры имеют цель достижения результата, связанного с определенным имущественным интересом. Безвозмездные договоры -- это, например, договор дарения или безвозмездного пользования имуществом.

④ -- право требовать исполнения договора принадлежит стороне, заключившей договор, а также третьему лицу, в пользу которого обусловлено исполнение, хотя оно и не является участником договора. Например, договоры перевозки и страхования жизни.

⑤ -- это соглашение сторон, направленное на заключение

ние договора в будущем. Используется в тех случаях, когда стороны не могут согласовать все условия окончательного договора (напр., количество, цена, сроки).

⑥ -- если договор включает в себя элементы двух или большего числа договоров, тогда он называется смешанным.

⑦ -- их заключение связано с необходимостью вступления в долгосрочные и сложные по содержанию соглашения. Поэтому в "рамковом" контракте стороны указывают лишь основные условия, которые не считаются окончательными и требуют дальнейшего уточнения.

⑧ -- применяются с целью облегчения определения договорных обязательств. Их рассматривают как рекомендации, которые стороны могут взять за основу.

1.3. Структура и содержание контрактов

Внешнеторговые контракты обычно содержат несколько разделов, расположенных в определенной логической последовательности. К ним относятся:

- 1) Определение сторон;
- 2) Предмет договора;
- 3) Цена и общая сумма контракта (см. п. 1.4);
- 4) Сроки поставки;
- 5) Условия расчетов;
- 6) Упаковка и маркировка товаров;
- 7) Гарантии продавцов;
- 8) Штрафные санкции и возмещение убытков;
- 9) Страхование;
- 10) Обстоятельства непреодолимой силы;
- 11) Арбитраж.

Если предметом договора являются сложные машины и оборудование, в контракте могут быть и другие разделы, например, технические условия, условия испытания, приемки, командирования специалистов для монтажа и т.д. Эти разделы могут быть включены либо в основной текст контракта, либо в качестве приложений.

Определение сторон. Текст контракта начинается с преамбулы, в которой дается полное юридическое наименование сторон и кто из них является продавцом и покупателем. На

первой странице всегда указывается регистрационный номер, место и дата подписания.

Предмет договора. Определяется вид внешнеторговой сделки (купля-продажа, подряд, аренда, лицензионный договор, специализации и кооперирования, займ и т.д.), базисные условия поставок, товар и его количество в штуках, комплектах, тоннах, килограммах и др. единицах измерения.

Цена и общая сумма контракта. По согласованию сторон цены в контракте фиксируются в валюте одной из стран, либо в валюте третьей страны. Подробнее об установлении цен см. в п. 1.4.

Сроки поставки товаров

Сроки поставки -- это календарные даты, к которым товары должны быть поставлены продавцами в установленные географические пункты, определяемые базисными условиями контрактов. Например, в контракте указано, что сроком поставки является 5 октября 1990 года ФОб порт Таллинн. Это означает, что до 5 октября товар должен быть погружен на борт судна в порту Таллинн, что фиксируется в коносаменте (свидетельстве о морской перевозке). В большинстве контрактов устанавливаются месячные, квартальные, полугодовые или годовые сроки поставки. При продаже товаров с выставок или ярмарок может быть предусмотрена немедленная поставка. По обычаям международной торговли "немедленно" означает, что продавец обязан поставить товар в любой день в течение двух недель.

Иногда в контракты вносятся специальные оговорки, касающиеся сроков поставки, например, "допускается досрочная поставка", или "Досрочная поставка только с письменного согласия покупателя" и т.п.

В настоящее время в международной торговле оперативное и четкое выполнение требований покупателей по срокам поставок является одним из эффективных средств конкурентной борьбы. Ужесточение сроков поставок позволяет импортерам получать дополнительную выгоду от экономии оборотных средств, которые раньше вкладывались в создание складских запасов импортируемых товаров. Японские компании и фирмы, выпускающие автомобили и электронную аппаратуру, сокращают склад-

ские запасы до однодневной потребности производства.

Условия расчетов (см. п. I.4).

Упаковка и маркировка

Род упаковки зависит от ее назначения: для расфасовки, транспортировки, рекламы и т.д. В соответствии с этим определяется и стоимость упаковки — от нескольких процентов до 50% стоимости товара. Требования к упаковке делятся на:

а) общие — определяют обязанность всех экспортеров обеспечить физическую сохранность грузов при транспортировке на базисных условиях и ответственность за повреждение товара;

б) специальные — выдвигаются импортерами. Например, импортеру нужна специальная расфасовка товара с тем, чтобы сбывать его без дополнительной переупаковки.

Маркировка грузов призвана дать первоначальную информацию о грузе: его импортере, весогабаритной характеристике, токсичности и др. параметрах.

Гарантии продавцов

Любой внешнеэкономический контракт содержит гарантии продавцов в отношении технических характеристик и качества товаров и определяет ответственность продавцов за соответствие их международным и национальным стандартам.

Проверка качества товаров осуществляется в ходе использования товаров потребителями, либо путем специальных проверок и испытаний.

Если экспортеру выдвигаются обоснованные претензии по качеству, то возможны следующие варианты их решения:

а) частичная замена или возврат всей партии, если товар вообще нельзя использовать или транспортные расходы по сравнению с ценой товара незначительны;

б) уценка товаров, если транспортные расходы сравнительно велики;

в) исправление дефектов поставщиком за свой счет;

г) исправление дефектов покупателем с отнесением расходов на поставщика.

Международные контракты всегда содержат условия, защищающие интересы покупателей. Если экспортер не желает устранять обнаруженные дефекты, то импортер имеет право потребовать расторжения контракта и возмещения своих потерь путем рассмотрения дела в международном арбитраже.

Штрафные санкции и возмещение убытков

Штрафные санкции устанавливаются за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий контрактов, в частности за нарушение сроков поставок, низкое качество товаров, неплатеж. Общим принципом является то, что штрафы должны содействовать не разорению сторон, а способствовать выполнению обязательств. Так, за опоздания в поставках размер штрафов ограничивается с 5 до 10% от суммы недопоставок.

В некоторых случаях наряду с уплатой штрафов (penalties) в контракте оговаривается и компенсация заранее согласованных и оцененных убытков (agreed and liquidated damages).

В контрактах устанавливаются предельные размеры убытков, при превышении которых покупатели имеют право расторгнуть контракт.

Стороны при заключении контракта всегда стремятся ограничить свою ответственность. Экспортеры — от возмещения косвенных убытков, от претензий третьих лиц и организаций. Использование оговорок в контрактах не является эффективным средством защиты в отношении третьих лиц. Поэтому для решения этой проблемы используется страхование.

Страхование

Этот раздел контракта включает в себя 4 основных условия страхования:

- а) предмет страхования (что страхуется);
- б) от каких рисков страхуется;
- в) страхователь (кто страхует);
- г) в чью пользу страхование осуществляется.

Договор со страховой компанией (страховщиком) заключается обычно в пользу импортера или конкретного получателя. Если на момент страхования получатель еще не известен,

то страховой полис может быть выписан на предъявителя.

Страхование грузов в Ингосстрахе осуществляется в соответствии с правилами Министерства финансов и может быть произведено на условиях:

- а) "с ответственностью за все риски";
- б) "с ответственностью за частную аварию";
- в) "без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения".

Расходы по страхованию всегда несет покупатель и они учитываются в цене товара. Наиболее полно интересы страхователя защищает условия "с ответственностью за все риски".

С Ингосстрахом может быть заключен генеральный полис, которым страхуются все грузы страхователя на период действия договора. Это упрощает процесс страхования грузов.

В контракт обычно включают обязательство экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты, которые входят в комплект платежных документов.

Обстоятельства непреодолимой силы

Иначе еще они называются "форсмажорными обстоятельствами". К ним относятся пожары, наводнения, землетрясение и т.д. Документом, подтверждающим их наступление, для контрагентов служат свидетельства национальных торговых палат. При их наступлении срок исполнения обязательств контракта отодвигается на весь период ликвидации последствий. Контрактом предусмотрены предельные сроки устранения последствий, после которых стороны имеют право аннулировать свои взаимные обязательства без требования возместить убытки.

Арбитражные и судебные разбирательства

Арбитражи, или третейские суды, бывают двух видов:

1) постоянно действующие арбитражи, в которых разбирательство споров осуществляется в соответствии с принятыми в них правилами (регламентом);

Такие арбитражи действуют при торговых палатах, биржах, торговых и промышленных ассоциациях;

2) арбитражи "ad hoc", которые создаются каждый раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по кон-

кретному контракту. В арбитражах "ad hoc" разбор спорных вопросов ведут три лица: по одному от истца и ответчика и один суперарбитр.

С целью единообразия в процессуальной работе арбитражей "ad hoc" под эгидой ООН были разработаны три регламента:

1) Арбитражный регламент ЕЭК 1966 г.

2) Правила международного коммерческого арбитража Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО).

3) Арбитражный регламент Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАД, 1976 г.).

При первых двух регламентах кандидатуры арбитров могут назначаться самими комиссиями, при ЮНСИТРАД — это поручено делать Генеральному секретарю Постоянного третейского суда в Гааге. Поэтому в контрактах может быть указано на любое компетентное лицо, которому стороны доверяют назначение арбитров.

Арбитры, рассматривая вопрос по существу, руководствуются условиями контрактов, международными торговыми обычаями, а также нормами права страны, указанной в договоре.

На роль арбитров обычно привлекаются крупные специалисты, ученые, президенты других фирм, адвокаты, технические эксперты.

Арбитражные расходы чаще всего несет проигравшая сторона. Решение арбитража является окончательным, обязательным для исполнения обеими сторонами. В случае неисполнения решений арбитражей, согласно Нью-Йоркской конвенции 1958 г., сторона, получившая положительное решение арбитража, может обратиться в национальный суд страны контрагента с просьбой о принудительном его исполнении. Суд накладывает арест на счета в банке и обязывает виновную сторону перечислить суммы в пользу истца.

В СССР при Торгово-промышленной палате действуют Внешнеторговая арбитражная комиссия (ВТАК) и Морская арбитражная комиссия (МАК), которые пользуются большим авторитетом среди иностранных фирм и организаций благодаря демократичным принципам рассмотрения споров, высокой квалификацией

арбитров и объективности принимаемых решений.

1.4. Валютно-финансовые условия контрактов

При заключении контрактов с иностранными партнерами важное значение имеет согласование валютно-финансовых условий контракта. От этого непосредственно зависит объем валютной выручки экспортера и удовлетворение интересов импортера. Согласование валютно-финансовых условий контрактов осуществляется по следующим элементам:

- 1) способ определения цены товара и валюта цены;
- 2) валюта платежа;
- 3) курс пересчета валюты цены в валюту платежа, если они не совпадают;
- 4) валютные оговорки, защищающие от риска валютных потерь;
- 5) условия расчетов (наличными, в кредит);
- 6) формы расчетов (аккредитив, инкассо, банковский перевод, открытый счет);
- 7) средства платежа (векселя, чеки и др.);
- 8) меры против необоснованной задержки платежей (штрафы, банковские гарантии и т.д.).

Цена и общая сумма контракта

В международной торговле практикуется несколько способов установления и фиксации цен:

а) твердые цены - не подлежат изменению в ходе выполнения контракта;

б) цены с последующей фиксацией - устанавливаются впоследствии после подписания контракта на определенную дату или в день поставки товара покупателю. Источниками для определения цен могут служить: биржевые котировки, цены, публикуемые в справочниках или реально складывающиеся на мировом рынке;

в) скользящие цены - используются в долгосрочных контрактах, когда условия производства могут измениться в течение длительного периода времени. Скользящая цена состоит из двух частей: базовой, которая устанавливается на дату подписания контракта, и переменной, определяемой на период производства или поставки товара.

Окончательная цена рассчитывается по формуле:

$$C_I = C_0 \left(A + B \frac{P_I}{P_0} + D \frac{M_I}{M_0} + \dots \right), \text{ где} \quad (I)$$

C_I — окончательная цена,

C_0 — базовая цена,

A — коэффициент торможения, т.е. неизменяемая доля в переменной части цены;

B, D и т.д. — доли, которые занимают в цене отдельные составляющие (стоимость материалов, рабочей силы и т.д.)

P_I и P_0 — индексы цен на материалы, используемые для изготовления проданной продукции соответственно на периоды их закупки поставщиком и установления базовой цены;

M_I и M_0 — индексы заработной платы в отрасли, производящей продукцию, соответственно на периоды перерасчета цены и установления базовой цены.

Если в стоимость продукции закладываются другие расходы, кроме перечисленных выше, например, топливо и т.д., то в переменную часть формулы (в скобках) добавляется необходимое число элементов, но сумма долей всех элементов всегда должна быть равна единице. Коэффициент торможения A обычно устанавливается в пределах от 0,1 до 0,2 и отражает переносимую на продукцию часть стоимости основных фондов (амортизация), планируемую прибыль и т.д.

Продавец товара всегда заинтересован в уменьшении коэффициента торможения, а покупатели — в росте, т. к. это позволяет им уменьшить влияние удорожания цен на сырьевые ресурсы и зарплату на общий уровень цены товара.

В большинстве промышленно развитых и развивающихся стран индексы изменения цен на товары и ставок зарплаты публикуются в официальных и частных экономических изданиях (например, в США — Marshall and Swift, в ФРГ — Wirtschaft und Statistik). В СССР подобные индексы не публикуются. Поэтому для заключения экспортных контрактов советские внешнеторговые организации используют индексы стран — основных поставщиков, например машин и оборудования, подобных экспортируемым из СССР.

В международной торговой практике точкой отсчета корректировки скользящих цен является дата коммерческого предложения экспортера. На дату предложения базовая цена C_0 складывается из следующих элементов:

$$C_0 = C_0 \cdot A + C_0 \cdot B + C_0 \cdot D^I \quad (2)$$

После вручения предложения до момента поставки товара проходит определенный период времени (переговоры, заключение контракта и т.п.). За весь период неизменяемая часть цены $C_0 \cdot A$ сохраняет свою величину. Другие элементы базовой цены изменяются. На дату поставки товара окончательная величина скользящей цены будет равна:

$$C_0 = C_0 \cdot A + C_0 \cdot B \frac{P_I}{P_0} + C_0 \cdot D \frac{M_I}{M_0} \quad (3), \text{ где}$$

$C_0 \cdot B \frac{P_I}{P_0}$ -- стоимость материалов на дату их закупки;

$C_0 \cdot D \frac{M_I}{M_0}$ -- стоимость рабочей силы через две трети времени от начала изготовления продукции.

В международной торговле цены складываются стихийно под воздействием спроса и предложения. Поэтому при заключении контракта наиболее важная проблема -- определить оптимальный уровень цен на конкретный товар в конкретном регионе, где будет осуществлена сделка, и на определенный период времени, когда ее планируется совершить. В силу этого согласование цен -- это один из самых сложных этапов заключения контракта, затрагивающих экономические интересы покупателя и продавца. Этот этап требует высокой коммерческой и технической квалификации и опыта ведения переговоров.

Как устанавливается оптимальный уровень цен? Для этого пользуются основным методом -- изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением поправок, учитывающих технические характеристики товара, условия сделки и тенденцию в изменении цен на будущее. Источником сведений о ценах конкурентов являются копии контрактов конкуриру-

^I Обозначения см. по формуле I

ющих фирм, прейскуранты цен, биржевые котировки, справочники торговых ассоциаций и комитетов, публикации в официальной печати и т.д.

По своей сущности расчет оптимального уровня внешне-торговой цены сводится к корректировке цен конкурентов. Существуют три варианта расчета оптимальных цен:

1) расчет делается при наличии достоверных "прямых" конкурентных материалов;

2) конкурентный лист -- расчет цен в табличной форме, когда вносятся несколько поправок в зависимости от технических характеристик и коммерческих условий к двум и более конкурентным материалам;

3) сложные расчеты -- для определения общей цены сделки необходимо сделать много предварительных просчетов. Такие расчеты включают в себя обоснование примененной методики и результирующие таблицы.

Все три варианта базируются на единых принципах "приведения цен", т.е. принципах внесения поправок. Ими являются следующие:

- 1) За базу сопоставления цен принимаются технические характеристики товара и условия предстоящей сделки;
- 2) внесение поправок осуществляется в определенной последовательности.

Во-первых, осуществляется "приведение цен" по количеству товара. Например, в конкурентном материале приводится цена за партию товара в количестве 10 штук, требуется определить цену 1 экземпляра. Следовательно, конкурентную цену делят на десять и увеличивают результат на скидку за объем заказа и на снижение издержек производства.

При торговле серийной продукцией издержки производства, как правило, не учитываются, но в расчет идет скидка на объем заказа, которая в зависимости от вида товара может достигать 10%.

При торговле продукцией индивидуального производства разница в издержках производства значительна и скидка может составить до 20--30%.

Во-вторых, рассчитанные по описанному выше способу цены переводятся в валюту предстоящей сделки. Если, напри-

мер, цена конкурентного товара была выражена в американских долларах, а сделка предстоит во французских франках, то ее цену пересчитывают по курсу франка к доллару на момент действия конкурентного материала.

В СССР расчет внешнеторговых цен ведется в инвалютных рублях. В этих случаях пересчет ведется по официальному курсу рубля к валюте конкурентного материала.

В-третьих, осуществляется приведение цен по времени. Это значит, что цену товара, пересчитанную в валюту сделки или инвалютные рубли, приводят к сроку предстоящей сделки, чтобы учесть изменение цен в результате удорожания товаров, инфляции, колебания курсов валют.

Учет названных факторов ведется с помощью обобщающих индексов, которые официально публикуются в большинстве стран. Советские внешнеторговые организации используют индексы, опубликованные в зарубежной печати.

"Приведение цен" по времени осуществляется по следующей формуле:

$$C_I = C_0 \cdot \frac{I_I}{I_0} \quad , \text{ где} \quad (4)$$

C_I -- приведенная цена;

C_0 -- цена по конкурентному материалу;

I_I -- индекс на предельную дату действия конкурентного материала;

I_0 -- индекс на предельный срок действия нового предложения.

В-четвертых, осуществляется "приведение цен по кредитным условиям". В основе лежит принцип определения цены конкурента с точки зрения платежей наличными деньгами с последующим пересчетом в цену предстоящей сделки и внесении поправок на кредитные условия.

$$C_{\text{конк.}} \cdot K_{\text{конк.}} = C_0 = C_{\text{сд.}} \cdot K_{\text{сд.}} \quad , \text{ где} \quad (5)$$

$C_{\text{конк.}}$ -- цена конкурента;

$K_{\text{конк.}}$ -- коэффициент кредитного влияния, приводящий цену конкурента к цене с платежом наличными;

C_0 -- приведенная цена конкурента при условии платежей наличными в момент поставки товара;

$C_{сд.}$ — цена предстоящей сделки;

$K_{сд.}$ — коэффициент кредитного влияния, приводящий цену предстоящей сделки к условиям платежа наличными.

Цена предстоящей сделки определяется по формуле:

$$C_{сд.} = C_{конк.} \cdot \frac{K_{конк.}}{K_{сд.}} \quad (6)$$

Общая формула для определения коэффициентов кредитного влияния:

$$K = A_N (1 + v)^{an} + B (1 + v)^{am} \cdot \left[\frac{P}{v} + \left(1 - \frac{P}{v}\right) \cdot D \right] \quad (7)$$

где A_N — доля очередного платежа в общей сумме контракта;

v — средняя величина банковского процента для заемщиков, спрогнозированная на период кредита по предстоящему контракту или действовавшая во время кредита, предоставленного конкурентами;

an — разница (в годах) между датой приведения цены (на момент поставки товара) и датой очередного платежа;

B — доля кредитуемой части общей суммы контракта (за вычетом авансовых и других предшествующих платежей);

am — льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения поставки товара в годах;

P — годовой процент с покупателя за предоставленный товарный кредит B ;

D — время (в годах) на погашение кредита B .

Множитель D рассчитывается по формуле:

$$D = \frac{(1 + b)^m - 1}{m \cdot b (1 + b)^m}, \quad (8)$$

либо определяется по таблице, в которой представлены различные сочетания величин банковского процента и сроков предоставления кредита (см. с. 23).

В-пятых, "приведение цен" осуществляется к базису поставки путем определения разницы затрат по предстоящей сделке и затрат конкурентов на фрахт (а при условии СИЖ-

Срок кредита в годах									
%	3	4	5	6	7	8	9	10	
6	0,891	0,866	0,842	0,820	0,797	0,776	0,754	0,736	
7	0,875	0,847	0,820	0,749	0,770	0,746	0,724	0,702	
8	0,859	0,828	0,799	0,770	0,744	0,718	0,694	0,671	
9	0,844	0,810	0,778	0,748	0,719	0,692	0,666	0,642	
10	0,829	0,792	0,758	0,726	0,695	0,667	0,640	0,614	
12	0,801	0,759	0,721	0,685	0,652	0,621	0,592	0,565	
15	0,761	0,714	0,670	0,631	0,594	0,561	0,530	0,502	

и на страхование грузов). Например, если рассчитывается экспортная цена на советский товар, то к цене конкурента на базисных условиях "ФОБ -- иностранный порт" прибавляется (или вычитается) разница в стоимости фрахта и страхования.

В-шестых, цены корректируются с учетом коммерческих поправок. Так, если используется коммерческое предложение конкурента, то цена уменьшается на 10%. В случае, если конкурент продал свой товар через брокерскую фирму (посредник), то цена уменьшается на 3--5%.

В-седьмых, вводятся поправки к ценам с учетом технических характеристик товаров. Для сырья -- это содержание полезных компонентов, для машин и оборудования -- мощность, энергопотребление, дизайн и т.д.

После введения технических поправок получают окончательную цену, на основе которой формируется цена предстоящей экспортной или импортной сделки.

При определении цен на экспортные товары исходят из средней конкурентной цены, но при выходе на международный рынок, учитывая фактор конкуренции, за основу принимают минимальную цену, уменьшенную на 3--5% с целью получения выгодного заказа. Однако на переговоры контрагенты выходят с предложениями, как правило, содержащими завышенные на 10% цены, имея в виду их снижение в процессе уторговывания.

Если в процессе торгов предложенные сторонами цены останутся не согласованными, то разницу в ценах обычно делят пополам.

При определении цен на импортируемые товары исходят из самых низких цен конкурентов.

Валютой цены товара теоретически является любая свободно конвертируемая валюта. На практике в международных торговых расчетах наиболее применимы доллар США (60% всех расчетов), марка ФРГ (около 15%), фунт стерлингов (7,5%), а также швейцарский франк и японская йена.

В качестве валюты платежа выступают \$--Ю валют ведущих капиталистических стран.

Международные торговые расчеты осуществляются не наличными денежными знаками, а платежными документами -- телеграфными и почтовыми переводами, траттами (векселями), банковскими поручениями, чеками и т.д. Фирмы -- экспортеры в конечном счете заинтересованы в национальной валюте, поэтому полученные ими платежные документы и наличные денежные знаки в иностранной валюте "обмениваются" на национальную на валютном рынке по валютному курсу. Установление курса валют в национальной валюте называется котировкой валют.

При котировке валют необходимо учитывать противоположность интересов экспортера и импортера.

Экспортер заинтересован в высшем курсе валюты цены и в низшем -- валюты платежа, чтобы на 1 валюту цены получить максимальное количество валюты платежа. Импортер заинтересован в обратном. Высшим является курс продавца, т.е. курс, по которому банки продают иностранную валюту, по сравнению с курсом покупателя¹.

Валютные курсы различаются и по видам платежных документов: курс телеграфного перевода, курс почтового перевода, курс чеков, курс векселей (тратт) и т.д. На основе курса телеграфного перевода определяется курс других платежных

¹ Это курс, по которому банки покупают иностранную валюту.

Разница между курсом продавца и покупателя составляет прибыль банка по валютным операциям.

средств. Высшим считается курс продавца телеграфного перевода валюты, в которой выражена цена сделки. Курсы других платежных средств обычно ниже.

Отдельно определяются курсы наличных кассовых сделок, когда предусмотрена немедленная оплата, и срочных валютных сделок (обмен валют будет осуществлен через определенный промежуток времени). За это время спрос и предложение валют изменится и соответственно это отразится на валютном курсе.

С точки зрения выбора валютного рынка, курс национальной валюты обычно выше на местном рынке.

Убытки от валютного риска возникают как при импорте, так и при экспорте. Валютные потери связаны с понижением курса валюты по отношению к другим валютам, а также с падением ее покупательной способности (при повышении цен экспортных и импортных товаров в инфляционной валюте). Курсовые потери означают, что при обмене валютной выручки на валюту своей страны экспортер получит меньше национальных денежных единиц, чем рассчитывал.

Потери из-за падения покупательной силы валюты выражаются в том, что в результате роста цен на закупку того же количества товаров придется затратить больше денежных единиц. "Неизбежность" валютных потерь вызывает естественную реакцию получателей платежа (экспортеров) ограничить валютные риски. С этой целью при подписании контрактов используют защитные оговорки. Различают следующие виды оговорок:

- 1) двусторонние — предусматривают пересчет суммы платежа в случае изменения курса валюты платежа, что затрагивает интересы обоих партнеров;
- 2) односторонние — предусматривают пересчет суммы платежа только в случае повышения (понижения) валютного курса. Двусторонние оговорки используются преимущественно в расчетах с развивающимися странами.

Наибольшее распространение в контрактах советских организаций, экспортирующих товары в капиталистические и развивающиеся страны на условиях рассрочки платежа, получили валютные оговорки.

а) Валютная оговорка на базе текущего курса устанавливается в прямой и косвенной форме. При прямой форме валюты цены и платежа совпадают, например, выражены в шведских кронах, но цена товара и сумма платежа ставятся в зависимости от курса другой валюты, например, марки ФРГ. СССР использует чаще валютные оговорки в косвенной форме, т.е. когда цена товара выражается в одной устойчивой валюте, а платеж — в национальной валюте иностранного покупателя.

б) Мультивалютная оговорка — при которой в расчет принимается процентное отклонение от средней арифметического курса набора валют (14 наименований). При отклонении от условного курса осуществляется перерасчет суммы платежа и валюты цены на дату платежа по сравнению с датой подписания контракта.

С начала 70-х годов вследствие нестабильности национальных валют стали внедряться в практику международных расчетных отношений "мировые" деньги, т.е. международные счетные денежные единицы — специальные права заимствования в МВФ (СДР) и европейская валютная единица (ЭКО) для расчетов в рамках Европейского фонда валютного сотрудничества (ЕФВС).

Условная стоимость этих мировых валют исчисляется на основе средневзвешенной стоимости и с учетом изменения курсов валют, входящих в "валютную корзину". При определении валютного паритета СДР к другим валютам в корзину включаются пять валют (доллар США, марка ФРГ, французский франк, японская йена и английский фунт стерлингов).

Для ЭКО "валютная корзина" включает валюты стран Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Исчисленный по "валютной корзине" паритет национальных валют к СДР или к ЭКО является точкой отсчета, вокруг которой колеблются рыночные курсы. Для стран ЕЭС предел колебаний составляет $\pm 2,25\%$, для итальянской лиры, как более слабой валюты, — $\pm 6\%$.

Использование в качестве валюты оговорки СДР и ЭКО позволяет избежать громоздких расчетов, связанных с применением мультивалютных оговорок. Преимущество СДР в том,

что их ежедневную котировку осуществляет МВФ, членами которого являются все развитые капиталистические и развивающиеся страны. Ежедневные котировки, помимо фиксации курсов, позволяют на любую дату произвести перерасчет.

В СССР котировкой валют занимается Госбанк СССР. Установление курсов иностранных валют в советских рублях осуществляется еженедельно путем прямой котировки. При определении курсов валют развитых капиталистических и развивающихся стран в советских рублях ГБ СССР используется метод "валютной корзины".

Валютный курс рубля используется:

- 1) при расчетах внешнеторговых и других организаций, осуществляющих операции в иностранной валюте, с Госбанком и Внешэкономбанком СССР;
- 2) в расчетах внешнеторговых и других организаций с транспортными и другими обслуживающими учреждениями;
- 3) при расчетах внешнеторговых организаций с Минфинном СССР по их отношениям с гос.бюджетом (по таможенному обложению и т.д.);
- 4) при установлении внутренних цен на некоторые импортные товары и при оплате экспортной машинно-технической продукции;
- 5) по неторговым операциям.

Условия расчетов

Советские внешнеторговые организации используют следующие основные формы расчетов:

- 1) платежи наличными;
- 2) расчеты банковскими переводами;
- 3) аккредитивная форма расчетов;
- 4) инкассовая форма;
- 5) продажа в кредит.

Платежи наличными — это немедленная оплата товара после его передачи в руки покупателя. В практике международной торговли немедленным считается платеж, на совершение которого затрачивается время, необходимое для отработки платежных документов банками контрагентов. При реализации товаров с выставки платеж осуществляется немедленно путем

выписки чека.

Расчеты банковскими переводами предполагают совершение следующих операций:

- а) продавец выписывает счет и отправляет его вместе с другими документами покупателю;
- б) почтовый пробег документов составляет от нескольких дней до 2—3 недель;
- в) покупатель, получив документы, проверяет их на соответствие условиям контракта и дает банку поручение на перевод денег продавцу;
- г) банк покупателя извещает банк продавца о переводе денег;
- д) банк продавца извещает своего клиента о зачислении суммы на его счет.

В контрактах оговариваются предельные сроки выполнения покупателями своих платежных обязательств. Обычно в международных контрактах устанавливается 30-дневный срок платежа. В контрактах с более сложными расчетами, например, поставки оборудования, срок увеличивается до 60—90 дней. Банковский процент за этот период времени не взимается, что является основным признаком расчета наличными.

Система расчетов путем банковских переводов не дает продавцам товара гарантии, что покупатель оплатит счета в срок или же вообще не откажется от товара. Поэтому при составлении контрактов оговаривается обязательство покупателей предоставлять продавцам финансовые гарантии. Обычно гарантиями выступают банки, за что они получают с покупателей определенную сумму. Стоимость банковских гарантий колеблется от 3% и более и зависит от солидности фирмы, ее финансового состояния, а также от соотношения объема заказа и собственных оборотных средств.

В ходе конкуренции покупатели стремятся переложить гарантии на продавцов, умело уторговывая цены и другие коммерческие условия при заключении контракта. Внешне же сохраняется видимость того, что стоимость гарантий оплачивают сами покупатели.

Аккредитивная форма расчетов предполагает, что покупатель открывает в определенном банке аккредитив в пользу про-

давца на оговоренную в контракте сумму.

Аккредитив открывается на определенный срок и за его открытие банк берет с импортера аванс в сумме до 30% гарантируемого платежа, а оставшуюся часть суммы списывают со счетов покупателей.

Аккредитивная форма расчетов является более дорогой, чем расчеты переводами, но гарантирует и ускоряет платежи. Для более полной гарантии платежей экспортеры включают в условия контрактов обязанности импортеров открывать т.н. "безотзывные" аккредитивы. Это означает, что банк не разрешит покупателю аннулировать уже открытый аккредитив. Кроме того, в условия контрактов закладываются обязательства открывать не только "безотзывные", но и "подтвержденные" аккредитивы. Таким способом экспортеры ограждают себя от риска неплатежеспособности самих банков.

Стоимость открытия вышеназванных аккредитивов составляет 1% в квартал с сумм платежей.

Условиями контракта может быть предусмотрено открытие "делимых" или "револьверных" аккредитивов для расчетов за крупные партии товаров. СССР использует при заключении контрактов все виды аккредитивов.

Инкассовая форма расчетов используется при посредничестве двух банков — инкассирующего банка экспортера и банка импортера (плательщика). Основными этапами инкассовой операции являются следующие:

а) экспортер после отправки товара передает в инкассирующий банк своей страны комплект документов;

б) инкассирующий банк пересылает документы банку плательщика, который предъявляет их импортеру для проверки;

в) импортер подтверждает банку свое согласие на оплату;

г) банк выдает покупателю документы и переводит деньги инкассирующему банку для расчетов с экспортером. Эта форма платежа называется "инкассо с предварительным акцентом". Она более выгодна для импортеров, чем для экспортеров. В контрактах согласовывается инкассовая форма расчетов с последующим акцентом. Суть ее заключается в том, что инкассирующий банк сам проверяет соответствие документов

условиям контракта и переводит деньги в банк экспортера. Если покупатель обнаруживает несоответствие в документах, то он направляет в свой банк отказ от оплаты. Банк плательщика, получив отказ, снимает спорную сумму со счета экспортера. Выяснение причин отказа от акцента и урегулирование взаимных претензий осуществляют продавец и покупатель непосредственно.

Продавец и покупатель по согласованию со своими банками могут договориться об ускоренных расчетах по конкретной сделке путем "телеграфного инкассо с последующим акцентом". При этой форме инкассирующий банк немедленно производит зачисление суммы на счет экспортера, телеграфно извещает банк плательщика о произведенной операции и высылает ему документы. Такая форма расчетов используется между традиционными партнерами, доверяющими друг другу.

Продажа в кредит

Основная масса внешнеторговых сделок осуществляется с привлечением кредита. Кредит является эффективным средством развития экспорта товаров. Конкуренция между продавцами -- развитыми капиталистическими странами за рынки сбыта товаров -- привела к заключению международного соглашения, устанавливающего предельные условия кредитов для бедных, средних и богатых стран. Однако на практике это соглашение зачастую нарушалось из-за проблемы сбыта. Кредитные условия контрактов не являются добровольным желанием экспортеров оказать финансовую помощь покупателям, а представляют собой вынужденные меры продавцов по повышению конкурентоспособности своих товаров.

В практике международной торговли используются следующие кредитные условия: по срокам -- от нескольких месяцев до нескольких десятков лет, по стоимости -- от беспроцентных рассрочек платежей до выплаты процентов, близких к заемным ставкам банков.

В контрактах купли-продажи и подряда обычно предоставляется коммерческий кредит в товарной форме, т.е. отсрочка в оплате импортерами поставок товаров.

Беспроцентная рассрочка платежей является наиболее про-

стой формой товарного кредита. Она заключается в том, что экспортер дает согласие покупателю на осуществление платежей в течение определенного времени с момента поставки товара. Таким образом, продавец кредитует его на этот период времени, но не взимает процентов. Длительность рассрочки составляет от нескольких месяцев до трех лет.

Финансовые кредиты в форме денежных займов предоставляются экспортерами или их банками на приобретение товаров.

При экспорте массовых однородных товаров продавцы предоставляют покупателям краткосрочные кредиты с платежами по открытому счету. В условиях контракта предусматривается, что покупатель обязан через определенные периоды времени или в установленные календарные даты производить оплату поставленных товаров.

Долгосрочные кредиты при экспорте машин и оборудования предоставляются в вексельной форме. Сущность ее состоит в том, что экспортер после поставки товара передает покупателю документы на товар, против акцепта им переводного векселя (тратты), выписанного продавцом на сумму долга.

Тратта -- это письменный документ, содержащий приказ векселедателя (экспортера) плательщику (импортеру) уплатить ему или третьему лицу указанную сумму в установленный срок. Вексель -- ценная бумага и используется как средство платежа.

Вексель может передаваться другим контрагентам или банку, для чего на нем делается соответствующая передаточная надпись.

Акцептованные покупателем тратты служат гарантией платежей, однако в практике международной торговли более надежной гарантией является их подтверждение банками (авалирование). Аваль тратты банком означает, что банк берет на себя обязательство оплатить предъявленную ему тратту вне зависимости от финансового состояния или желания покупателя.

При поставках в долгосрочный кредит крупных партий промышленного оборудования схема платежей обычно следующая:

1) аванс на 30--90 дней в размере 5--20% от суммы контракта, являющийся гарантией того, что покупатель в дальнейшем не откажется от оплаты;

2) оплата последующих партий оборудования от 10—50% контрактной путем открытия безотзывного, подтвержденного с правом частичных отгрузок аккредитива;

3) на оставшуюся сумму контракта выписывается комплект тратт, каждая из которых имеет свой срок платежа в соответствии с условиями кредита. Например, погашение кредита в течение нескольких лет равными полугодовыми платежами в размере 5 или 10% от суммы контракта.

По установившейся международной практике срок погашения кредита начинает исчисляться с даты поставки товара. Импортеры же заинтересованы в кредитах с более отдаленными сроками их погашения, обычно после пуска оборудования в промышленную эксплуатацию. Поэтому сроки погашения кредита должны быть специально оговорены в условиях контракта.

1.5. Внешнеторговые операции

Практическая реализация условий договоров и контрактов, заключенных субъектами внешнеэкономических связей, осуществляется при проведении внешнеторговых операций. Во внешней торговле различают три вида основных операций:

1) импорт — приобретение товара у иностранного продавца с поставкой в страну покупателя;

2) экспорт — продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца;

3) реэкспорт — перепродажа экспортного товара без его переработки иностранному покупателю.

К внешнеторговым операциям относятся также т.н. обеспечивающие операции: транспортировка грузов, их страхование, таможенные операции, финансирование и расчеты, заключение агентских соглашений с посредниками.

Характеризуя состояние внешней торговли СССР за 1985—1989 гг.¹ (см. прилож. 4--II), следует отметить, что за указанный период товарооборот сократился в целом на 0,9%, в том числе экспорт уменьшился на 5,4%, а импорт увеличился на 3,9%. Общая тенденция к значительному превышению тем-

¹ Данные: В. Сельцовский. Внешняя торговля СССР в 1989 году // Экономика и жизнь. -- 1990. -- № 15. -- С. 3—4.

пов прироста импорта над экспортом привела к тому, что впервые за последние 14 лет внешнеторговое сальдо стало отрицательным, составив 3,4 млрд. руб. Главной причиной экспортных потерь было снижение мировых цен на топливно-сырьевые товары, в особенности на энергоносители, а также падение курса доллара США.

За 1985--1989 гг. общие потери СССР от ухудшения условий торговли составили 44,8 млрд. руб., в т.ч. в 1989 году -- 14,3 млрд. руб., что заметно уменьшило импортные возможности страны. Основными торговыми партнерами среди развитых капиталистических стран являются: (см. прилож. 9); ФРГ -- 4,7% общего внешнеторгового оборота, Финляндия -- 2,8%, Япония -- 2,5%, Италия -- 2,5%, Франция -- 1,8%, Великобритания -- 2,3%, США -- 2,4%, Австрия -- 1,0%; Бельгия -- 2,9%, Швейцария -- 1,0%, Нидерланды -- 1,0%. Удельный вес этих 11 стран во внешнеторговом обороте СССР составил в 1989 г. 87%. В структуре экспорта в эти страны, на рынках которых СССР главным образом получает свободно конвертируемую валюту, доминируют топливно-энергетические и лесные ресурсы, составляющие около 2/3 экспорта СССР в эти страны. Доля же машин и оборудования ничтожно мала -- 3,2%, в то время как в мировой торговле доля машиностроения составляет 30%. Экспортные потери вследствие снижения мировых цен на топливно-энергетические ресурсы СССР компенсировал за указанный период увеличением объема поставок этих ресурсов на мировой рынок. Кроме того, поступлением валютных средств способствовал экспорт легковых автомобилей -- 30,1% от общего объема производства, хлопка-волокна -- 29,7%, калийных удобрений -- 28,8%, фотоаппаратов -- 27,9%, холодильников -- 26,6%, бытовых часов -- 19,4% и ряда других товаров.

В структуре импорта доминируют машинотехническая продукция -- 38,5% (см. прилож. II), промышленные товары -- 14,4% (в т.ч. медикаменты -- 28,2%, стиральные и моющие средства -- 22,7%, швейные изделия -- 21,6%, мебель -- 10,7%, обувь -- 8,3%), а также продовольственные товары -- 16,6% (фрукты -- 69,8%, чай -- 35%, растительное масло -- 25,6%, сахар -- 25,4%, зерно -- 15,5%).

Как видно из приведенных данных, состояние внешней торговли СССР напряженное. Основной причиной этого является несовершенство экономического механизма внешнеэкономических связей и стимулирования экспорта и низкая конкурентоспособность советских товаров на мировом рынке.

Выход советских экспортеров на внешний рынок предполагает проведение ряда подготовительных организационных мероприятий, которые представляют собой основные этапы внешне-торговых операций. К ним относятся следующие.

● Этапы внешнеторговой операции

1) Изучение конъюнктуры внешнего рынка -- преследует цель выявить спрос на определенные товары на мировом рынке, регионе или конкретной стране. В ходе изучения рынка определяется существующий и перспективный спрос, требования к качеству и характеристике товаров, их конкурентоспособность на конкретном рынке. Определяются также общие коммерческие условия сбыта (уровень цен, кредитная политика, формы расчетов), средства и формы рекламы.

Изучение конъюнктуры рынка может быть выполнено как самим экспортером, так и через посредническую маркетинговую фирму.

2) Выбор конкретных форм и методов работы на рынке

При выборе имеется в виду:

- возможность иметь в стране сбыта свои представительства, смешанные фирмы, посредников;

- таможенный режим, а также нетарифные барьеры (запрет импорта, контингентирование, лимиты цен, необходимость встречных закупок и т.д.).

На этой основе принимаются решения о поставках продукции в готовом или разобранном виде, с сохранением или заменой торговых марок и знаков заводов-изготовителей;

- способы сбыта товаров конкурентами, оптимальные сроки поставок, условия платежей. От этого зависит решение о создании смешанных фирм, совместных предприятий, объем складов. Для некоторых видов продукции может быть выбран такой способ сбыта продукции как сдача в аренду (лизинг).

При выборе форм и методов экспорта сырьевых товаров

учитываются особенности их сбыта на внешнем рынке. При этом стремятся к долгосрочным связям путем подписания долгосрочных соглашений, в которых определяется объем и перечень основных товаров.

При определенных условиях, складывающихся на рынках сбыта сырьевых ресурсов, возникает необходимость использовать иностранных посредников или совместных предприятий. Например, в Англии по установившимся правилам торговли лесными товарами их экспорт в страну возможен только через посреднические брокерские фирмы. Они располагают в импортирующих странах складами, производственными мощностями и сбытовой сетью.

Международная торговля некоторыми видами сырья и продовольственных товаров, а также пушниной традиционно осуществляется через международные биржи и аукционы.

Советские внешнеторговые организации, наряду с использованием бирж и аукционов, ищут способы сбыта товаров путем прямых контрактов с потребителями или оптовыми покупателями. Основными методами и формами торговли со странами СЭВ является выполнение решений Комплексной программы научно-технического сотрудничества стран - членов СЭВ до 2000 года, долгосрочных соглашений, ежегодных протоколов и программ, соглашений о специализации и кооперации, интеграции мероприятий. Основным методом торговли является заключение прямых, без посредников, контрактов между внешнеторговыми организациями социалистических стран.

3) Планирование внешнеторговых экспортных операций -- состоит в разработке организационных и коммерческих мероприятий:

- организация системы сбыта, создание сбытовых фирм, участие в ярмарках и выставках, использование бирж и аукционов;

- проведение рекламы;
- переговоры и подписание контрактов;
- установление договорных отношений с поставщиками.

Планирование внешнеторговой импортной операции также включает в себя ряд мероприятий, основными из которых являются:

- разработка технических требований на закупаемые товары;
- рассылка запросов поставщикам, агентам, брокерам или организация международных торгов;
- согласование требований и условий закупок товаров с потребителями, если внешнеторговая организация является посредником;
- проведение переговоров или торгов и заключение контрактов;
- выполнение обязательств.

4) Проведение рекламной кампании позволяет представить себя в деловых кругах в качестве экспортера или импортера определенной номенклатуры товаров. Формы рекламы могут быть самыми разнообразными. Это проведение рекламы через телевидение, радио, кино, печать, участие в выставках, ярмарках, салонах, проведение рекламных конференций, вручение сувениров и памятных подарков.

Степень рекламирования товаров и услуг зависит от того, насколько торговые партнеры знакомы друг с другом. Здесь возможны несколько вариантов. На рынке по отношению друг к другу они:

- являются давними деловыми партнерами с регулярными торговыми связями;
- партнеры имели в прошлом торговые связи нерегулярного характера, о взаимных намерениях не информированы;
- партнеры знают о существовании друг друга и интересующих их товарах и услугах, но контактов никогда не имели;
- экспортеры и импортеры не знают контрагентов, которые могут быть заинтересованы в закупке или продаже интересующих их товаров.

Перечисленные выше положения имеют большое значение при:

5) Подготовке и заключении внешнеторгового контракта. В отношениях между традиционными контрагентами заключение контрактов может осуществляться достаточно оперативно с минимальным числом промежуточных этапов. В частности, экспортер направляет твердое предложение, в котором указывается

наименование, количество, срок поставки, цена товара и примечание, что все остальные условия такие же, как и в предыдущих контрактах. Обязательно указывается срок его действия, в течение которого экспортеры не могут изменить предложенные условия.

Если импортер согласен с предложением, он телексом подтверждает это и затем высылает подписанный им контракт. В случае несогласия, он по телефону или телексу сообщает свои контрусловия. Противоположная сторона дает подтверждение.

Если контрагентам не удастся прийти к соглашению в пределах срока действия твердого предложения, согласование переходит в фазу уторговывания, где экспортер, не связанный обязательством, может одновременно вести переговоры с другими покупателями.

Вместо твердого соглашения традиционные партнеры могут обменяться подписанными оригиналами контракта. Причем, одна сторона высылает другой два подписанных экземпляра оригинала контракта, которые в случае согласия, подписываются другой стороной и один из них возвращается отправителю.

Между контрагентами, не имеющими установившихся связей, направляются простые (свободные) или инициативные предложения. В состав этих предложений входит следующая информация:

- материалы, характеризующие экспортера и производителя продукции;

- проспекты на экспортируемую продукцию, включая "референс листы", т.е. списки покупателей, использующих предлагаемые товары;

- каталоги с техническими данными и ценовыми прейскурантами; т.к. фирмы издают прейскуранты периодически, то в них и сопроводительных письмах указываются скидки или надбавки к ценам за период действия инициативных предложений.

Основными реквизитами предложений являются:

- точное определение предлагаемого товара;

- количество продаваемого товара;

- минимальный срок поставки товара и максимальное его количество;

- базисные условия поставки;

- цены или прејскуранты цен;
- скидки в зависимости от объема заказа;
- условия кредита;
- условия и порядок платежей;
- срок действия предложения.

Аналогичными являются запросы импортеров. Если в процессе рассмотрения предложений и запросов стороны могут прийти к взаимоприемлемым условиям, то контракт готовится к подписанию. В противном случае стороны назначают время и место переговоров.

Коммерческие переговоры являются обычным этапом согласования условий контракта. Спорные вопросы решаются методом уторговывания, т.е. путем изучения объективных аргументов сторон и нахождения на этой основе компромиссных решений.

В результате переговоров составляется совместный проект контракта, который перед подписанием согласовывается с функциональными подразделениями внешнеторговой организации. Число подписей с каждой стороны определяется юридическим статусом контрагента. Внешнеторговые контракты со стороны советских внешнеторговых организаций подписываются, как минимум, двумя лицами. Если во внешнеторговой сделке участвуют несколько организаций, тогда подписание может быть осуществлено большим количеством лиц, но ответственность по обязательствам договора несет та организация, от имени которой подписана сделка.

б) Исполнение контрактов осуществляется путем:

- заключения договоров с поставщиками экспортных товаров;
- систематического контроля за изготовлением экспортных товаров;
- уведомления импортеров об отгрузке товаров поставщиками для своевременного фрахтования судна, открытия аккредитивов, предоставления гарантий платежей;
- оплате счетов поставщиков экспортных товаров;
- страхования грузов;
- оформления сопроводительных документов;
- уведомления импортеров о поставке;
- получении платежей;

- удовлетворения претензий импортера.

Учет исполнения контрактов ведется в форме шахматной таблицы, где в вертикальных графах указываются этапы внешне-торговой операции и сроки их исполнения, по горизонтали -- номера контрактов и фактические сроки исполнения. Для планирования и контроля за осуществлением более сложных экспортно-импортных операций используется ЭВМ.

1.6. Субъекты внешнеэкономических связей

Суть перестройки внешнеэкономических связей СССР состоит в том, чтобы устранить разобщенность промышленности и внешней торговли. Длительное время во внешней торговле производственные объединения и предприятия были отстранены от непосредственного участия во внешнеэкономических связях. До 1986 г. экспортно-импортные операции осуществлялись только внешнеторговыми организациями, подведомственными министерству внешней торговли и ГК ЭС СССР. В настоящее время круг таких организаций значительно расширился. Количество участников внешнеэкономических связей составило в конце 1989 г. около 12 тысяч¹. Если в 1986 г. удельный вес экспортно-импортных операций, осуществляемых непосредственно предприятиями, в общем объеме внешнеторгового оборота СССР составлял 1,5 млрд. руб. или 1,1%, то в 1988 г. -- 47 млрд. руб. или 36%².

Процесс перестройки во внешней торговле привел к:

- возникновению хозрасчетных внешнеторговых фирм в составе НПО, предприятий, организаций, имеющих условия для производства экспортной продукции;

- откорректированы и уточнены задачи, функции, права и обязанности двух основных центральных органов управления -- министерства внешнеэкономических связей и ГК ЭС, определены их новые организационные структуры;

- в системе ряда промышленных министерств на базе имеющихся подразделений образованы специализированные хозрас-

¹ В. Сельцовский. Внешняя торговля СССР в 1989 году: Стат. обзор // Экономика и жизнь. -- 1990. -- № 15. -- С. 3.

² Там же.

четные внешнеторговые организации;

- активизировалась работа по созданию совместных предприятий. Система советских субъектов экспортно-импортных операций в целом состоит из следующих звеньев:

- 1) внешнеторговые объединения МВЭС;
- 2) внешнеторговые объединения системы ГКЭС;
- 3) внешнеторговые организации, входящие в иные министерства и ведомства;
- 4) НПО, производственные объединения, предприятия и организации, в которых созданы внешнеторговые фирмы;
- 5) объединения, предприятия и организации, осуществляющие прямые связи с другими странами;
- 6) республиканские внешнеторговые объединения;
- 7) общественные организации;
- 8) кооперативные организации;
- 9) акционерные общества;
- 10) другие организации.

① - ВТО системы МВЭС осуществляют торговлю топливом, сырьем, продовольствием, машинами и оборудованием (по закрепленной за министерством номенклатуре) и др. товарами общегосударственного назначения.

② - деятельность ВТО ГКЭС сосредоточена на строительстве объектов за рубежом и при участии инофирм на территории СССР.

Экспортно-импортные операции осуществляют государственные организации ряда министерств, например, "Аэрофлот", "Совтрансавто", "Совэкспортфильм", "Совинфильм".

Из общественных организаций наиболее крупным являются торгово-промышленная палата (ТПП) СССР и Всесоюзное агентство по авторским правам (ВААП).

ТПП СССР и палаты союзных республик образуют союзно-республиканскую систему ТПП СССР, которой подведомственны три всесоюзных объединения: "Совпатент", "Экспоцентр", "Совинцентр".

При ТПП СССР состоят Внешнеторговая арбитражная комиссия и Морская арбитражная комиссия.

Право совершения внешнеторговых сделок предоставлено

Всесоюзному кооперативному внешнеторговому объединению "Союзкоопвнешторг", входящему в систему Центросоюза СССР. Оно учреждено для осуществления экспортных и импортных операций с кооперативными организациями и фирмами зарубежных стран.

В форме акционерных обществ, принимающих участие во внешнеэкономической деятельности, учреждены три организации:

- 1) Внешэкономбанк СССР;
- 2) страховое общество "Ингосстрах";
- 3) общество "Интурист".

Система органов управления ВЭС

Состоит из двух уровней:

- 1) органов государственного управления;
- 2) оперативно-коммерческого аппарата.

Органы государственного управления ВЭС. Осуществляют общее руководство внешнеторговой деятельностью на основе государственной монополии внешней торговли. К таким органам относятся (см. рис. 1):

1) Совет Министров СССР -- высший исполнительный и распорядительный орган государственной власти. Он осуществляет общее руководство внешней торговлей, экономическим и научно-техническим сотрудничеством, принимает меры к выполнению международных договоров.

В целях координации ВЭС, осуществляемых министерствами, ведомствами и организациями в Совете Министров СССР создана Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК). Она занимается:

- разработкой концепции в области внешней политики;
- вопросами расширения и углубления связей с иностранными государствами;
- принимает решения о предоставлении предприятиям и организациям права непосредственного осуществления экспортно-импортных операций.

Для разработки крупных научных проблем, подготовки научно-обоснованных рекомендаций по развитию ВЭС при ГВК созданы Всесоюзный научно-исследовательский институт ВЭС и научно-экономический совет ГВК.

ГВК возглавляется председателем, который является одним из

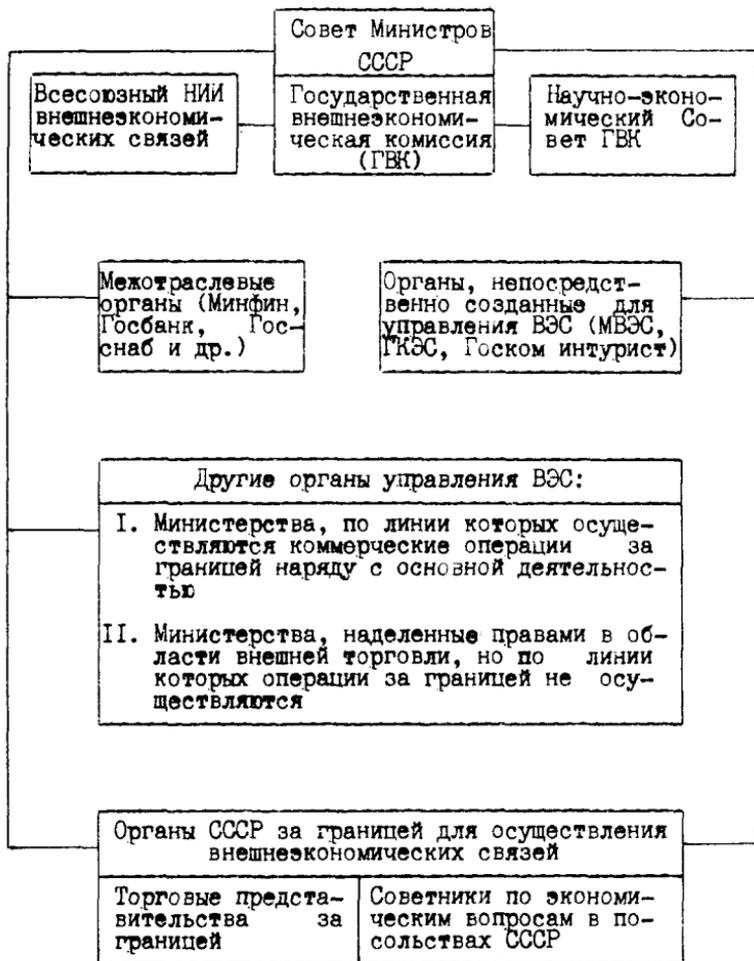


Рис. I. Органы государственного управления внешнеэкономическими связями.

заместителей Председателя Совета Министров СССР. В его состав входят руководители ведущих министерств и ведомств, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

2) Центральные функциональные органы управления: Госснаб, Госкомстат, Главное управление государственного таможенного контроля при Совете Министров и др. Эти органы обладают межотраслевыми компетенциями и выполняют функцию управления внешнеэкономической деятельностью в соответствии с закрепленными за ними полномочиями соответственно в области планирования, материально-технического снабжения и т.д.

3) Органы, непосредственно созданные только для управления внешнеэкономической деятельностью

- Министерство внешнеэкономических связей СССР;
- Государственный комитет СССР по внешнеэкономическим связям (ГКЭС);
- Государственный комитет СССР по иностранному туризму.

Министерство внешнеэкономических связей выполняет следующие основные функции:

- подготавливает и представляет в Госплан и Госснаб проекты сводных планов экспорта и импорта; проекты валютных и финансовых планов, а также планов перевозки экспортно-импортных и транзитных грузов;
- готовит и представляет в Госплан сводные данные по поступлениям и платежам в свободно конвертируемой валюте;
- проводит переговоры о товарообороте и платежах;
- обеспечивает осуществление экспортно-импортных операций подведомственными внешнеторговыми объединениями на основе договорных отношений;
- выдает разрешения на ввоз и вывоз товаров, реэкспорт и транзит грузов.

В единую систему МВЭС СССР входят также: уполномоченные от министерства в отдельных регионах и пунктах на территории СССР, всесоюзные внешнеторговые объединения, Всесоюзный НИИ конъюнктуры, Высшая академия внешней торговли, Высшие курсы иностранных языков, Вычислительный и Научно-технический центр и др.

Новым в деятельности МВЭС СССР в условиях расширения числа субъектов экспортно-импортных операций является уси-

ление его роли как органа, контролирующего и координирующего деятельность всех организаций, получивших право непосредственного выхода на внешний рынок. О результатах контроля, выявленных нарушениях и недостатках Министерство представляет соответствующие доклады в Государственную внешнеэкономическую комиссию при Совете Министров СССР.

Государственный Комитет СССР по внешним экономическим связям (ГКЭС) является общесоюзным ведомством. Начиная с 1967 года по линии ГКЭС осуществляется не только оказание экономического и технического содействия зарубежным странам в строительстве и реконструкции на их территории различных объектов и сооружений, но и объектов, строящихся в СССР при содействии зарубежных фирм.

4) Другие органы управления ВЭС. Их условно можно разделить на две группы:

- а) министерства и ведомства, по линии которых осуществляются коммерческие операции за границей наряду с основной деятельностью, не имеющей внешнеторгового характера;
- б) министерства и ведомства, наделенные определенными правами в области ВЭС, но по линии которых коммерческие операции за границей не осуществляются.

В первую группу входят промышленные министерства, в системе которых созданы специализированные коммерческие организации, осуществляющие операции на внешнем рынке. К ним относятся: Минторг, Минфин, Минморфлот, Министерство гражданской авиации (МГА), Госснаб, Минэлектротехпром и др.

Наряду с ними в данную группу организаций входят также: Торгово-промышленная палата СССР, Центросоюз, ВЦСПС, Внешэкономбанк СССР, бюро международного молодежного туризма СССР "Спутник" и ряд других.

Во вторую группу входят промышленные и другие министерства, подведомственные Совету Министров СССР. Специализированные коммерческие организации, осуществляющие операции за границей, в системе этих органов отсутствуют.

Таким образом, формирующаяся в настоящее время в СССР система органов управления ВЭС призвана обеспечивать централизованное руководство всеми видами внешне-

экономической деятельности при сохранении и на основе государственной монополии.

• Оперативно-коммерческий аппарат внешнеэкономических связей

Его можно классифицировать по следующим пяти признакам:

- 1) ведомственная подчиненность;
- 2) организационно-правовая форма;
- 3) местонахождение на территории СССР;
- 4) географическое направление коммерческой деятельности;
- 5) номенклатура товаров и услуг, закрепленная за организациями.

В соответствии с ведомственной подчиненностью все организации оперативно-коммерческого аппарата делятся на следующие группы: (см. рис. 2) :

а) входящие в систему министерства внешних экономических связей СССР -- например, "Внештоссытторг", "Алмазвелоир-экспорт", "Внешторгреклама", "Союзпушнина", "Союзнефтеэкспорт" и др.;

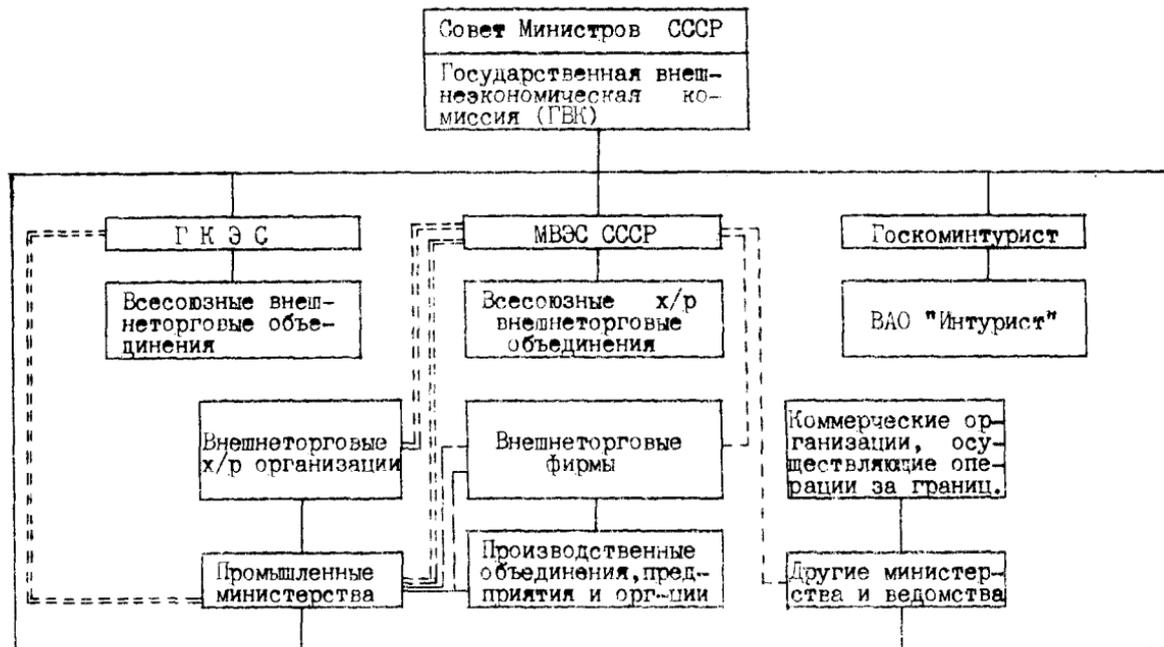
б) входящие в систему ГЭС -- это всесоюзные внешне-торговые объединения, всесоюзные конторы ("Техноэкспорт", "Нефтехимпромэкспорт", "Загранреклама" и т.д.);

в) входящие в систему промышленных министерств -- всесоюзные хозяйственные внешнеторговые организации (объединения). Например, "Автоэкспорт" в системе Минавтопрома, "Медэкспорт" -- Минмедбиопром и т.д.;

г) входящие в систему других министерств и ведомств. Это коммерческие организации, осуществляющие операции за границей ("Игросстрах" -- Минфин СССР, "Совинцентр", "Сопатент" -- торгово-промышленная палата, Внешэкономбанк и др.);

д) внешнеторговые звенья (внешнеторговые фирмы) производственных объединений, предприятий и организаций (АвтоВАЗ, АЗЛК, КАМАЗ и др.).

По организационно-правовому статусу различают всесоюзные объединения, конторы, агентства, акционерные общества, производственные объединения, бюро и советы общественных



== == == Связи по контролю и координации

- - - - Координационные связи

Рис. 2. Система оперативно-коммерческого аппарата внешнеэкономических связей

организаций.

По местонахождению на территории СССР подавляющее большинство внешнеторговых организаций сосредоточено в Москве, а две -- "Ленфинторг" и "Дальинторг" соответственно в Ленинграде и г. Находке. В перспективе предусмотрено образование широкой сети внешнеторговых объединений на всей территории СССР.

С точки зрения географического направления коммерческой деятельности выделяют две группы организаций:

а) организации, имеющие право на осуществление коммерческих операций со всеми странами мира;

б) организации, осуществляющие операции с определенной группой стран. Например, "Востокинторг" -- с Афганистаном, Ираком, Йеменом, Монголией, Турцией. "Ленфинторг" -- с Финляндией и северными районами Норвегии. "Дальинторг" -- с Японией, Австралией, КНР, КНДР. "Внештехника", "Союзпромимпорт", "Внешпромтехобмен" -- преимущественно с социалистическими странами.

С позиции номенклатуры товаров и услуг все организации разделены следующим образом:

а) организации, торгующие машинотехническими изделиями ("Автопромимпорт", "Судоимпорт", "Машиноэкспорт" и т.д.);

б) организации, специализирующиеся кроме поставок машин и оборудования, на выполнении услуг по строительству различных объектов (все объединения системы ГЭС);

в) внешнеторговые объединения сырьевого направления. -- "Экспортлес", "Союзпушнина", "Алмазвелирэкспорт", "Союзгазэкспорт" и т.п.;

г) специализация на торговле пищевкусовыми товарами и сырьем для их производства -- "Продинторг", "Союзкоопвнешторг", "Экспортхлеб" и др.;

д) торгующие живыми животными;

е) организации, торгующие товарами ширпотреба ("Внешпосылторг", "Ленфинторг", "Дальинторг" и др.);

ж) организации, специализирующиеся на предоставлении и получении определенных услуг внешнеторгового характера. Например, международных расчетов и кредитования -- Внешэкономбанк СССР, оказание услуг представительствам иностранных

фирм, банков в СССР — "Совинцентр".

1.7. Таможенные правила и процедуры

Ограничение или запрет экспорта или импорта в страну того или иного товара или групп товаров является средством защиты внутреннего рынка, а также влияния в своих интересах на развитие международной торговли.

При введении государством ограничения ввоза или вывоза товаров устанавливается определенный количественный или стоимостный лимит (квота) ввоза или вывоза и система лицензий, означающая, что для ввоза или вывоза данного товара требуется специальное разрешение (лицензия), без которого органы таможни не пропустят товар за пределы государственной границы.

В СССР в соответствии с "Положением о порядке пропуска и декларирования товаров и имущества, перемещаемых через государственную границу СССР", утв. 18 авг. 1989 г. № 137, установлены следующие таможенные правила и процедуры.

I. Товары участников внешнеэкономических связей (за исключением запрещенных) пропускаются беспрепятственно при условии:

- 1) регистрации участника в МВЭС СССР;
- 2) декларировании товара;
- 3) представления лицензии;
- 4) представления разрешения иных гос. органов (МВД СССР, Минсвязи, Министерства культуры, ГКНТ, Минздрава и Гос. комиссии СМ СССР по продовольствию и закупкам);
- 5) внесения платы за проведение таможенных процедур и таможенной пошлины;
- 6) если ввозимые товары предназначены для собственных нужд участника ВЭС.

II. Декларирование товаров и имущества осуществляется предприятиями и организациями самостоятельно (если они являются стороной внешнеторгового контракта), либо на договорной основе через организации, признанные таможнями в качестве декларантов.

Товары и имущество декларируются путем заявления сведений о них в грузовой таможенной декларации. Она заполня-

ется на каждую партию товаров в количестве, зависящем от установленного таможенного режима. На товары и имущество общей стоимостью до 200 руб. (по ценам СССР) грузовая таможенная декларация не представляется.

При декларировании товаров на договорной основе организация, взявшая на себя роль декларанта, подает заявление в таможену, в зоне деятельности которой она расположена. Заявление рассматривается в течение 15 дней, но не более 2-х месяцев и о своем решении таможен сообщает организации. За оказание таможенной организации-декларанту информационных и консультационных услуг взимается плата в размере 5000 руб.

III. Лицензированию подлежат:

- 1) ввозимые и вывозимые из СССР товары общегосударственного значения согласно перечню, утвержденному СМ СССР;
- 2) товары, подпадающие под ограничения экспорта и импорта. Лицензия вручается МВЭС СССР.

Квотирование вводится на определенные периоды по отдельным товарам, странам и группам стран. Квотирование не распространяется на вывозимые из СССР товары совместных предприятий, международных объединений и организаций, а также на ввозимые в СССР товары:

- в счет погашения советских кредитов;
- для объектов, сооружаемых в СССР;
- для нужд совместных предприятий и международных объединений.

3) Товары, ввозимые и вывозимые из СССР, в т.ч. совместными предприятиями, если они наносят своими действиями ущерб интересам государства. Лицензирование является в этом случае предупредительной мерой и вводится на 6 месяцев. Лицензия выдается МВЭС СССР.

Лицензии подразделяются на генеральные и разовые. Генеральные лицензии выдаются на срок до I года специализированным внешнеторговым организациям и только в отношении отдельных товаров общегосударственного назначения. В остальных случаях выдаются разовые лицензии на каждую сделку в отдельности на срок ее совершения, но не более I года. Заверенные копии генеральных и разовых лицензий (их номера указываются в товаросопроводительных документах и грузовых

таможенных декларациях) в двух экземплярах направляются в таможенные учреждения. Таможня ведет учет движения товаров через границу на основе лицензий.

IV. Все товары, движущиеся через границу СССР, облагаются таможенной пошлиной.

Таможенные пошлины являются видом государственного налога, который уплачивается в размере, указанном в законе, в момент перехода товара (ввоз, вывоз) через границу государства. Таможенные тарифы — это систематическое перечисление действующих в данном государстве ставок таможенных пошлин.

Таможенные тарифы, система таможенного обложения, порядок взимания таможенных пошлин государством связаны с системой международных экономических отношений и международным торговым правом.

По объекту взимания таможенные пошлины делятся на виды:

1) ввозные — взимаются с импортируемых в данную страну товаров;

2) вывозные — взимаются с экспортируемых из данной страны товаров;

3) транзитные — взимаются за провоз иностранных товаров через территорию данного государства.

По цели взимания таможенные пошлины делятся на:

1) протекционистские:

2) фискальные.

1 — устанавливаются для защиты национальной промышленности или сельского хозяйства от конкурентных импортных товаров иностранного происхождения. Размер этих пошлин обычно высокий, что препятствует возможности конкуренции импортного товара с национальным товаром по цене.

2 — Фискальные пошлины устанавливаются только в целях получения дохода в бюджет страны. Эти пошлины устанавливаются обычно на те товары, которые не производятся в данном государстве.

По способу взимания выделяют

1) пошлину в процентах от цены товара;

2) пошлину с единицы товара (вес, мера, объем) независимо

от цены товара.

По обстоятельствам взыскания таможенные пошлины делятся на:

1) генеральные (общие) -- для товаров, ввозимых из любого государства;

2) минимальные -- существуют наряду с генеральными. Применяются для обложения товаров, привезенных из стран, с которыми заключен торговый договор;

3) конвенционные -- устанавливаются в международном договоре. Применяются в отношении стран -- участниц Европейской ассоциации свободной торговли, ЕЭС и таможенных союзов;

4) преференциальные -- устанавливаются в качестве особого льготного таможенного тарифа во внешней торговле.

В договорной практике стран, участвующих в мировой торговле, вопросы таможенного обложения устанавливаются по взаимной согласованности сторон.

В СССР участники внешнеэкономических связей, осуществляющих централизованные расчеты с гос. бюджетом по экспортно-импортным операциям, уплачивают ввозную пошлину в составе таможенных доходов. Кроме безналичных расчетов, пошлина может вноситься наличными (в валюте или советскими рублями) в кассу таможни. Документом, являющимся основанием для уплаты таможенной пошлины, служит грузовая таможенная декларация.

У. За проведение таможенных процедур органами таможни с декларанта взимается плата:

1) с государственных предприятий и организаций -- в размере 0,1% в советской валюте и 0,05% в иностранной валюте от общей стоимости ввозимых или вывозимых товаров;

2) с производственных кооперативов, совместных предприятий, иностранных фирм и их представительств -- 20 руб. (в советской валюте) за каждую грузовую таможенную декларацию и 5 руб. (в советской валюте) -- за каждый дополнительный лист к декларации. В иностранной валюте за аналогичные операции соответственно 10 руб. и 5 руб. Пересчет иностранной валюты в советскую производится по курсу Госбанка СССР на день платежа.

Если к таможенной декларации вместо добавочных листов прикладываются спецификации, упаковочные листы или списки имущества, то помимо платы в советской и иностранной валюте (составляет соответственно 20 руб. и 10 руб.) взимается дополнительно в советской валюте 5 руб. и иностранной валюте -- 5 руб. за проведение таможенных процедур.

С транзитных поставок размер платы в иностранной валюте составляет 10 руб. за каждую грузовую таможенную декларацию и 5 руб. за каждый добавочный лист к ней.

Плата за проведение таможенных процедур не взимается, если:

- 1) общая стоимость декларируемых товаров и имущества составляет менее 200 руб.;
- 2) при возврате в СССР ранее вывезенного имущества;
- 3) при перемещении через границу предметов служебного пользования дипломатических, консульских представительств, международных межправительственных организаций;
- 4) представляется предварительная грузовая декларация или общая (при поставках комплектного оборудования);
- 5) пункт ввоза в СССР и вывоза совпадают.

Сумма платы вносится наличными в кассу таможенного учреждения, либо перечисляется на его счет в банке.

II. РАСЧЕТЫ И КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Международные расчеты СССР связаны с осуществлением различных форм связей с зарубежными странами: внешней торговлей, научно-техническим сотрудничеством, туристским обменом и т.д. Несмотря на разнообразие форм, международные расчеты подразделяются на:

1) торговые расчеты -- платежи и поступления по внешнеторговым операциям, международному кредиту, перевозкам грузов всеми видами транспорта и т.д. Эта группа платежей занимает наибольший удельный вес;

2) неторговые расчеты -- содержание дипломатических, торговых, консульских и других представительств, расходы по делегированию групп специалистов в другие страны, частные поездки за границу и т.д. Удельный вес этой группы платежей составляет около 2%.

В основе такого деления международных расчетов лежит различие в системе цен. Торговые расчеты с зарубежными странами базируются на мировых ценах и тарифах. Неторговые расчеты производятся по внутренним розничным ценам и тарифам на услуги, и платежи ведутся в соответствующих национальных валютах.

2.1. Валюта расчетов

Международные расчетно-кредитные отношения СССР с иностранными государствами осуществляется в советских инвалютных рублях, переводных рублях, валютах капиталистических стран и клиринговых валютах.

Советские инвалютные рубли - используются при установлении внешнеторговых цен, стоимостного выражения объемов кредитов, предоставляемых СССР другим государствам. Инвалютные рубли отличаются от советских рублей, используемых на внутреннем рынке тем, что они базируются на мировых ценах и представляют большую товарную массу.

Переводные рубли -- коллективная валюта социалистических стран -- членов СЭВ. В ней осуществляются многосторонние расчеты между партнерами, предоставляются кредиты,

делаются взносы в уставные фонды МБЭС, МИБ и др. банков, обслуживающих страны СЭВ. В настоящее время между членами СЭВ достигнута договоренность о переходе на расчеты в свободно конвертируемой валюте по мировым ценам.

Валюты капиталистических стран -- по характеру использования делятся на:

а) свободно конвертируемые -- это национальные валюты, которые без ограничений обмениваются на любые иностранные валюты. В соответствии со сложившейся практикой международных отношений свободно конвертируемыми считаются валюты тех стран, где не существует валютных ограничений по текущим операциям платежного баланса (поступления и платежи по внешнеторговым и транспортным операциям, оказание услуг, культурным и другим связям). В настоящее время такими валютами являются: доллар США, английский фунт стерлингов, марка ФРГ, японская йена, французский и швейцарский франк, а также валюты других развитых стран;

б) ограниченно конвертируемые и замкнутые (неконвертируемые) валюты -- это валюты стран, где имеются ограничения или полный запрет на обмен национальных валют на иностранные как для физических, так и юридических лиц.

Клиринговые валюты -- это валюты, в которых ведутся счета в банках и производятся различные операции между странами, заключившими клиринговое соглашение. По существу это условная расчетная единица, которая не может быть обменена ни на одну иностранную валюту, если об этом не сделано особой оговорки при подписании соглашения. В роли клиринговых валют могут быть использованы любые национальные валюты, которые устанавливаются по договоренности сторон. Клиринговые расчеты СССР осуществляет с Финляндией, Индией, Афганистаном .

Если торговые или другие экономические связи возникают между иностранными фирмами, организациями или физическими лицами в рамках какой-либо одной страны, то внутренние денежные расчеты между ними осуществляются в соответствующей национальной валюте.

Все операции с валютой и другими валютными цен-

ностями^I в СССР осуществляются в рамках государственной валютной монополии, сущность которой заключается в исключительном праве государственных органов руководить валютно-кредитными операциями в стране. Так, главными органами, осуществляющими валютную монополию в стране в рамках валютного законодательства являются Госбанк и Внешэкономбанк СССР. Они осуществляют расчеты и кредитование в иностранной валюте и советских рублях, разрабатывают валютные планы по банковским операциям, организуют покупку и продажу валютных ценностей, контролируют выполнение валютных планов министерствами.

Другим органом, осуществляющим валютную монополию, является Министерство финансов СССР. Оно разрабатывает валютный план по неторговым и другим операциям для ряда министерств, не составляющих самостоятельных валютных планов.

Органами, связанными также с осуществлением экспортно-импортных операций, а следовательно и с валютной монополией государства, являются Министерство внешнеэкономических связей, Государственный комитет по внешнеэкономическим связям, Министерство путей сообщения, Минморфлот СССР и другие.

Деятельность вышеназванных органов по реализации валютной монополии обеспечивает экономическое сотрудничество с другими странами в интересах государства в целом, содейст-

^I В соответствии с валютным законодательством валютными ценностями являются: ● иностранная валюта (банкноты, казначейские билеты, монета); ● платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и др.) и фондовые ценности (акции, облигации и др.) в иностранной валюте; ● банковские платежные документы в рублях, приобретаемые за иностр. валюту с правом их обратного обращения; ● драгоценные металлы (золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий) в любом виде и состоянии, за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома этих металлов; ● природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде (алмазы, бриллианты, рубины, изумруды, сапфиры, жемчуг), за исключением ювелирных и др. бытовых изделий.

вует представительству СССР во внешнеэкономических связях в качестве главного субъекта.

2.2. Расчеты и кредитование прямых связей

Заключаемые на межправительственном уровне торговые, платежные и кредитные соглашения содержат в себе принципиальные вопросы кредитования и расчетов международной торговли. На их основе Госбанк СССР заключает с соответствующими иностранными банками межбанковские соглашения, в которых детализируются правовые нормы, общие в отношении расчетов, условия предоставления и поручения кредитования.

Международные расчеты по поставкам товаров и услуг осуществляются в основном в следующих формах:

- в социалистических странах - инкассо с предварительной оплатой (прослушавший акцепт), инкассо с акцептом, аккредитив, банковский перевод;

- в капиталистических и развивающихся странах - аккредитив, инкассо с предварительным акцептом, банковский перевод.

В каждом конкретном случае форма расчетов определяется по соглашению сторон и фиксируется в контракте.

Все расчетные операции осуществляются в рублях с последующим пересчетом в иностранную валюту по курсу Госбанка СССР на дату перечисления средств. Курсовая разница при расчетах по экспортно-импортным операциям относится на результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Общая схема расчетов по экспортно-импортным операциям представлена на рис.

Полученная от иностранного покупателя сумма выручки (см. рис. 3, поз. 1) за экспортные товары (эквивалент в рублях по курсу Госбанка) перечисляется во Внешэкономбанк СССР, а оттуда на ссудный счет по экспортно-импортным операциям (см. поз. 2) советского предприятия-поставщика (если оно пользовалось ссудой банка) или на расчетный счет (см. поз. 3), если предприятие кредитом не пользовалось.

Для осуществления расчетов на импорт товаров, определенная контрактом сумма в рублях перечисляется предприятием во

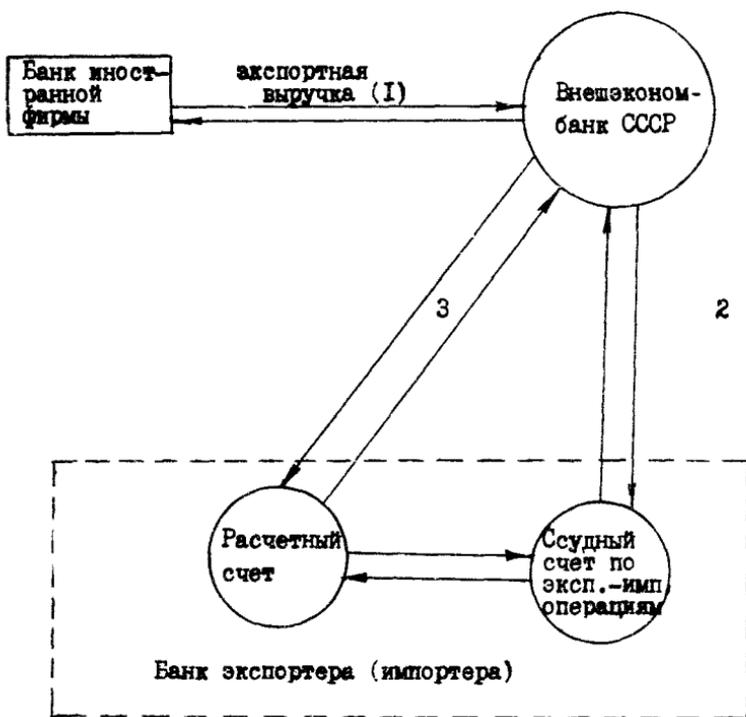


Рис. 3. Схема расчетов по экспортно-импортным операциям

Внешэкономбанк СССР для последующего перевода иностранной валюты фирме-поставщику.

Механизм внутреннего кредитования и расчетов экспортно-импортных операций основан на действующих в банковской системе Правилах кредитования материальных запасов и производственных затрат и кредитном договоре, заключаемом предприятием с обслуживающим его учреждением банка. В соответствии с договором предприятию¹ открывается отдельный ссудный счет, по которому осуществляются следующие операции:

- перечисляется на расчетный счет экспортная выручка по контрактным ценам;

- оплачиваются накладные расходы по экспорту (фрахт, железнодорожный тариф, автоперевозки, погрузочно-разгрузочные работы, комиссионные и др.);

- оплачиваются импортные товары и услуги и переводятся средства на открытие аккредитивов и авансовых платежей во Внешэкономбанк СССР для дальнейшего перечисления иностранным поставщикам;

- перечисляются средства в бюджет по экспортно-импортным операциям.

Основанием для осуществления расчетов служат следующие документы, представляемые в банк:

- 1) коммерческий счет (счет-фактура);
- 2) отгрузочные документы (коносаменты, дубликаты ж/д. квитанций и т.п.);
- 3) страховой полис;
- 4) сертификаты качества и других свойств товара;
- 5) таймшит (устанавливает время погрузки или разгрузки судна);
- 6) спецификации;
- 7) переводные векселя (тратты), простые векселя, чеки и другие платежные документы.

Кредитование экспортно-импортных операций осуществляет-

¹ Под предприятием в данном контексте понимаются научно-производственные и производственные объединения, промышленные предприятия, внешнеторговые фирмы, имеющие статус юридического лица, а также производственные кооперативы.

ся в следующем порядке. Основой определения суммы кредита служит расчет планового размера кредита, исходя из плана экспорта и импорта и с учетом заключенных контрактов. Кредитование осуществляется в пределах лимита и мобилизованных кредитных ресурсов.

Превышение задолженности над плановым размером кредита допускается на срок до 6 месяцев при наличии свободного лимита и кредитных ресурсов. Задолженность срочным обязательством не оформляется.

Объектом кредитования служат:

- экспортные товары в пути в СССР (на транспорте, портах, складах) и за границей, товары отгруженные, но не отфактурованные покупателям;

- расчеты с иностранными покупателями за экспортные товары;

- импортные товары в пути за границей и в СССР, в портах и на складах СССР;

- расчеты с иностранными поставщиками за импортные товары в порядке документарного аккредитива, инкассо, открытого счета, авансовым платежом или оплате счетов по степени готовности машин и оборудования с длительным технологическим циклом;

- накладные расходы;

- расчеты с бюджетом по экспортно-импортным операциям.

Проверка обеспечения кредита осуществляется на основе квартального баланса согласно приложениям I4 и I5.

Погашение кредита по ссудному счету осуществляется путем зачисления на счет выручки, поступающей от иностранных покупателей;

- средств, перечисленных предприятием за поступившие импортные товары;
- средств, перечисленных из бюджета по расчетам по экспортно-импортным операциям;
- сумм, взысканных с расчетного счета при нарушении правил кредитования.

2.3. Расчеты с бюджетом по экспортно-импортным операциям

Взаимоотношения с бюджетом внешнеэкономических организаций и предприятий строятся по принципу их ведомственной подчиненности. Предприятия союзного бюджета связаны платежами и ассигнованиями с союзным бюджетом, республиканские — с республиканским, местные — с местным.

В доходы соответствующего бюджета подлежат зачислению (см. рис. 4) следующие платежи:

- таможенные доходы;
- доходы от экспорта.

Таможенные доходы включают в себя ввозную пошлину, а также положительные разницы в ценах по импортным операциям. Положительные разницы — это разность между отпускной стоимостью товара и внешнеторговой, определенной согласно счету иностранного поставщика.

В группу таможенных доходов относятся также положительные разницы между внутренними розничными и внешнеторговыми ценами по товарам ширпотреба, импортируемым предприятиями за счет своих валютных фондов.

Доходы от экспорта включают в себя положительные разницы по экспортным операциям, образовавшиеся как разность между внешнеторговой стоимостью согласно счету иностранного покупателя и отпускной стоимостью.

Возмещение из бюджета подлежат:

- отрицательные разницы по импортным операциям, образовавшиеся как разность между отпускной и внешнеторговой стоимостью (за исключением убыточного импорта, осуществляемого за счет средств валютных фондов предприятий);

- отрицательные разницы по экспортным операциям (отпускная стоимость минус внешнеторговая). Дополнительные бюджетные ассигнования на финансирование экспорта товаров и услуг осуществляются при эффективности экспорта свыше 30%.

Бюджетная эффективность определяется:

$$E = \frac{Z_k}{S_n} \quad (9) \quad , \text{ где}$$

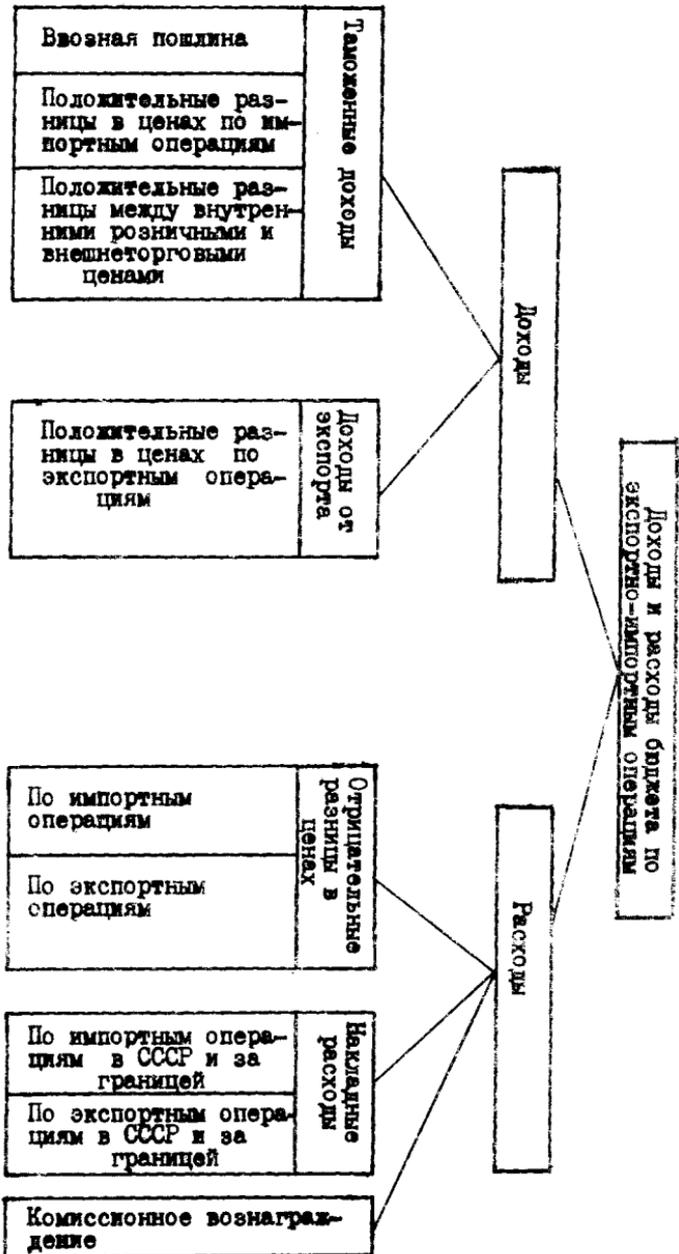


Рис. 4. Доходы и расходы бюджета по экспортно-импортным операциям.

- E — эффективность бюджетная;
- Z_k — расчетная контрактная цена (определяется путем исключения из контрактной цены накладных расходов за границей, комиссионного вознаграждения агентам за рубежом и скидок, включая скидки на техобслуживание в гарантийный период);
- S_n — полная стоимость товара, которая включает внутреннюю цену товара и накладные расходы в СССР.

При бюджетной эффективности ниже 30% финансирование разницы между фактически сложившейся и 30% эффективностью осуществляются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

● Накладные расходы. К ним относятся:

- за границей: расходы в инвалюте на страхование, транспорт, провоз по транзитной территории, уплата процентов по коммерческому кредиту и другие расходы, связанные с экспортом и импортом товаров;

- в СССР: расходы в портах по погрузке и выгрузке, в погранпунктах по хранению, перевалке грузов, транспортировке по территории СССР.

● Комиссионное вознаграждение предназначается для покрытия расходов на содержание внешнеэкономической организации, на торгово-операционные расходы, в том числе по страхованию валютных рисков, содержание заграничного аппарата и формирование прибыли (дохода).

Размеры комиссионного вознаграждения определяются в следующем порядке:

- по экспорту (реэкспорту) — от стоимости реализованных товаров и услуг во внешнеторговых ценах за вычетом накладных расходов за границей;

- по экспорту в счет безвозмездной помощи — от стоимости товаров и услуг во внутренних ценах СССР;

- по импорту — от стоимости импортных товаров в ценах, установленных для реализации на внутреннем рынке.

Начиная с 1990 года, для всех внешнеэкономических организаций расходы по оплате комиссионного вознаграждения возмещаются за счет средств предприятий-экспортеров и импортеров. Исключение составляют комиссионные вознаграждения по

поставкам товаров и услуг в счет государственных кредитов и безвозмездной помощи иностранным государствам, а также по экспорту товаров, по которым не производятся отчисления в валютные фонды предприятий. В этом случае сумма комиссионного вознаграждения возмещается из бюджета.

Доходы и ассигнования из бюджета на финансирование экспортно-импортных операций отражаются в балансе доходов и расходов (финансовых планах) предприятий в развернутом, а не сальдированном виде.

Финансирование экспортно-импортных операций осуществляется путем открытия бюджетных кредитов и их перевода в соответствующие учреждения банка на бюджетные счета предприятий и внешнеэкономических организаций. Предприятия ежемесячно представляют финорганам справки с просьбой о перечислении бюджетных средств на их ссудные или расчетные счета.

Для уплаты доходов в бюджет от экспорта плательщик ежемесячно представляет в банк платежное поручение на списание со ссудного счета средств для зачисления в доход бюджета.

Расчеты с бюджетом по импортным операциям предприятия производят ежедневно на основании счетов и платежных требований, причем суммы таможенных доходов выделяются отдельной строкой. Учреждения банков ежедневно высылают финорганам и предприятиям выписки о движении и остатке средств на бюджетных и лицевых счетах с приложением копий расчетных документов.

Возникающие недоплаты или переплаты в бюджет предприятия возмещают в 5-дневный срок. За несвоевременное внесение в бюджет доходов от экспортных операций начисляется пеня в размере 0,05% за каждый день просрочки. Сумма пени перечисляется предприятием в бюджет платежным поручением, либо взыскивается с его расчетного счета по распоряжению финоргана.

Финансовые органы контролируют правильность и своевременность расчетов с бюджетом по экспортно-импортным операциям на основании справок, счетов инофирм, а также квартальных и годовых бухгалтерских отчетов предприятия.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Буренин В.А., Потапов В.И. Организация управления внешнеэкономическими связями СССР. -- М.: Международные отношения, 1987. -- 96 с.
2. Валюты стран мира: Справочник /Под ред. С.М. Борисова. -- М.: Финансы и статистика, 1987. -- 363 с.
3. Краткий внешнеэкономический словарь /Под ред. С.С. Борданова. -- М.: Международные отношения, 1984. -- 216 с.
4. Лисовский В.К. Международное торговое и финансовое право. -- М.: Высшая школа, 1974. -- 215 с.
5. Международное право /Под ред. Н.Т. Блатовой: Уч.-метод. М.: Юрид. лит.-ра, 1987. -- 544 с.
6. О дополнительных мерах государственного регулирования в 1990 году внешнеэкономической деятельности. -- СПИ СССР. -- I отд. -- 1990. -- № 2. -- С. 38--42.
7. О расчетах и кредитовании экспортно-импортных операций, осуществляемых через внешнеэкономические организации: Инструкция Госбанка СССР № 37-89 от 24.05.89 г.
8. Положение о порядке пропуска и декларирования товаров и имущества, перемещаемых через государственную границу СССР. -- Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. -- 1990. -- № I. -- С. 9--22.
9. Порядок расчетов и взаимоотношений с бюджетом по экспортно-импортным операциям гос. предприятий, объединений и организаций, производственных кооперативов и иных организаций. -- Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. -- 1990. -- № I. -- С. 7--18.
10. Порядок расчетов и кредитования в рублях экспортно-импортных операций НПО, предприятий и производственных кооперативов, непосредственно осуществляющих экспортно-импортные операции, а также участников прямых научно-производственных связей с предприятиями, организациями и фирмами зарубежных стран: Инструкция Госбанка СССР № 194 от 23.03.89 г.
11. Право и внешняя торговля /Под ред. В.С. Поаднякова. -- М.: Международные отношения, 1987. -- 152 с.

12. Сельцовский В. Внешняя торговля СССР в 1989 году // Экономика и жизнь. -- 1990. -- № 15. -- С. 3--4.
13. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции: организация и техника. -- М.: Междунар. отнош., 1987. -- 112 с.
14. Финансово-кредитный словарь /Под ред. В.Ф. Гарбузова и М.В. Ларетовского. -- М.: Финансы и статистика, 1984...
...1988. -- Т. I--III.
15. Шалазов В.П., Маслова Т.Д. Расчетные и кредитные отношения во внешней торговле СССР. -- М.: Международные отношения, 1987. -- 96 с.
16. Rahandus - ja krediidualased põhimõisted: Metoodilisi materjale majandus ja õigusteaduskonna üliõpilastele / Koostanud V. Raudsepp jt. -- Trt., TÜ, 1987. -- 198 lk.
17. Rahalised suhted maailmajanduses ; Põhimõisted ; Metoodilisi materjale majandusteaduskonna üliõpilastele / Koostanud V. Raudsepp. -- Trt., 1989. -- 24 lk.

П Р И Л О Ж Е Н И Я

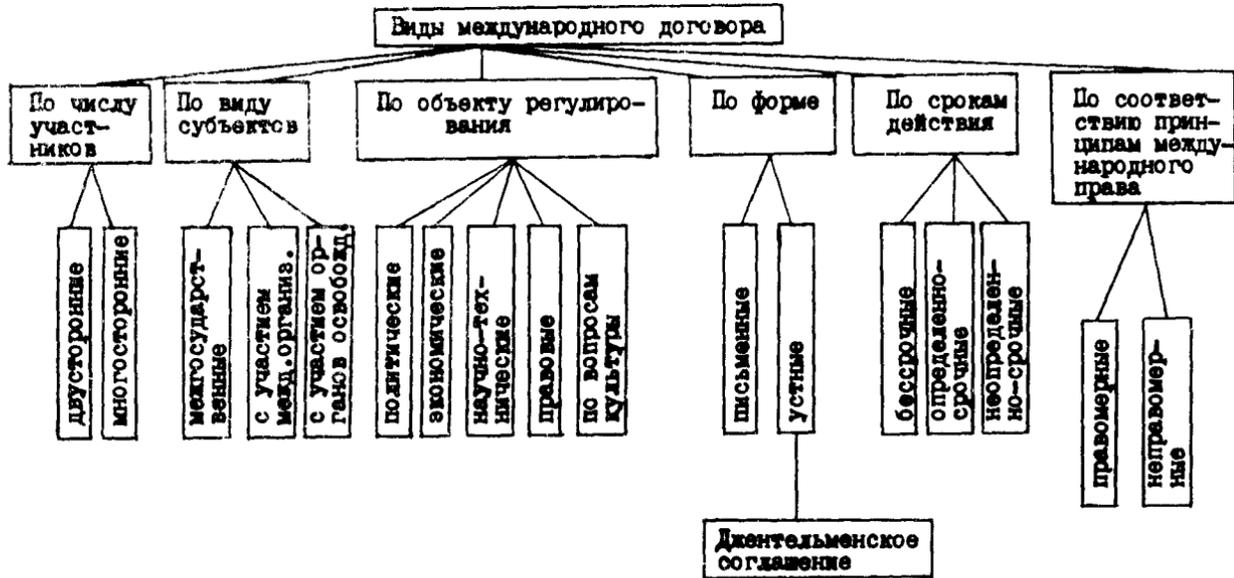


Рис. 5. Виды международных договоров

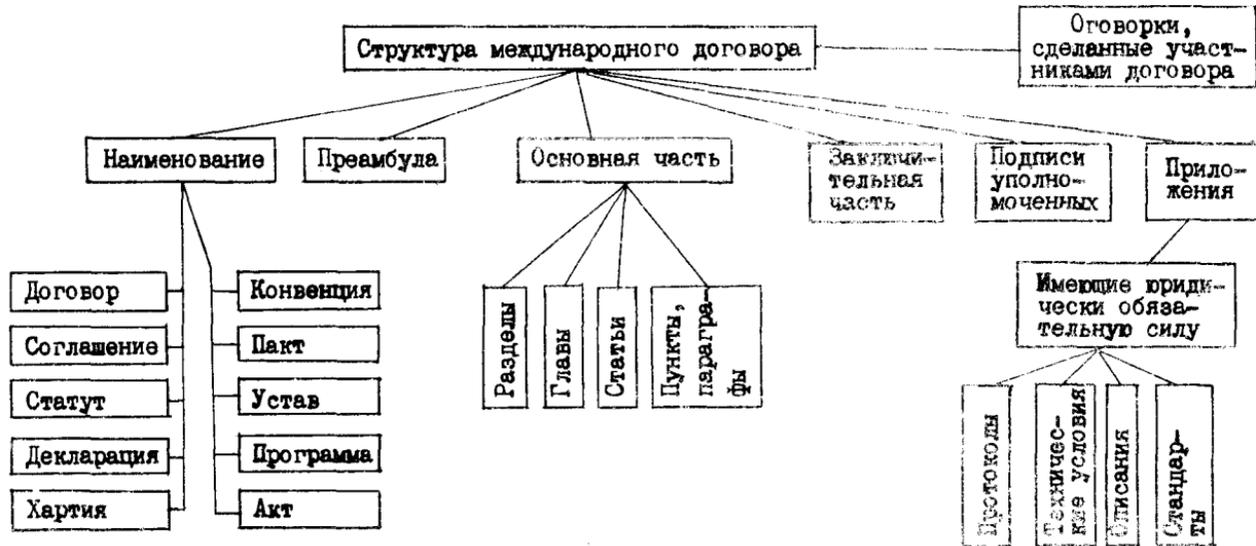


Рис. 6. Структура международного договора

Перечень базисных условий контрактов

№ п/п	Наименование	Содержание условия
1	2	3
1.	EXW-Ex Work-Ex Factory (с за- вода)	<p>Экспортер за свой счет поставляет товар, уведомляет импортера с готовности товара к отгрузке, оформляет комплект документов на вывоз товара из страны.</p> <p>Импортер заключает договор с перевозчиками товара и оплачивает перевозку <u>от завода до пункта назначения</u>, включая погрузку. Получает экспортные лицензии, выполняет таможенные процедуры, оплачивает экспортеру риск порчи и гибели товаров. В практике советских внешнеторговых организаций такие условия используются крайне редко.</p>
2.	FRC-Tree Carrier ...named point (ФРК - свободный перевозчик ... на- званный пункт)	<p>Используется при транспортировке грузов контейнерами, автомобильными парками, трейлерами. <u>Пункт доставки - грузовые склады в портах, либо борт судна</u>. Условие считается выполненным, если экспортер передал перевозчику товар в оговоренном в контракте пункте.</p>
3.	FOR-Free on Rail, FOT-Free on Truck (ФОР/ФОТ - свобод- но на станции)	<p>По принятой в СССР внутренней терминологии соответствует понятию "франко-- станция отправления". Условие считается выполненным, если экспортер за свой счет заключил договор о перевозке товаров, погрузке его в вагоны или сдал на станцию отпраще-</p>

1	2	3
<p>4. FAS-Free Alongside Ship (ФАС-свободно вдоль судна)</p>	<p>Экспортёр за свой счёт упаковывает и <u>поставляет товар до порта и складировать его вдоль борта судна</u>, уведомляет покупателя о размещении товара на причале и передает ему расписку порта о принятии груза. При транспортировке лихтеровозом осуществляет погрузку на лихтер за свой счёт. Все остальные расходы по транспортировке груза до конечного пункта назначения несет импортер.</p>	<p>ния, передал покупателю транспортные и другие коммерческие документы.</p>
<p>5. FOB - Free on Board (FOB -- свободно на судне)</p>	<p>Эти условия наиболее распространены во внешнеэкономической деятельности советских организаций при поставке грузов морем. Экспортёр <u>поставляет товар до порта</u>, извещает об этом импортера, получает экспортную лицензию и выполняет таможенные процедуры, <u>погружает товар на судно</u> и передает импортеру документы о погрузке. На этом обязательства экспортёра заканчиваются. Размещение товаров на судне, его фрахт, страхование груза, оплата товаров осуществляются за счёт импортера.</p>	<p>Эти условия наиболее распространены во внешнеэкономической деятельности советских организаций при поставке грузов морем. Экспортёр <u>поставляет товар до порта</u>, извещает об этом импортера, получает экспортную лицензию и выполняет таможенные процедуры, <u>погружает товар на судно</u> и передает импортеру документы о погрузке. На этом обязательства экспортёра заканчиваются. Размещение товаров на судне, его фрахт, страхование груза, оплата товаров осуществляются за счёт импортера.</p>
<p>6. FOB Stowed (FOB с погрузкой или FIO-Free In and Out (свободно с погрузкой и выгрузкой))</p>	<p>Продавец и покупатель могут договориться о разделе расходов на погрузку и выгрузку, зафиксировав условия в контракте. Дополнительные расходы, связанные с опозданием прибытия судов и др., относятся на счёт импортера.</p>	<p>Продавец и покупатель могут договориться о разделе расходов на погрузку и выгрузку, зафиксировав условия в контракте. Дополнительные расходы, связанные с опозданием прибытия судов и др., относятся на счёт импортера.</p>

Приложение 3 (продолжение)

I	2	3
7. FOB Airport (свободно в аэропорту)	<u>Экспортер</u> выполнил условия контракта, если <u>доставил товар в аэропорт</u> перевозчику. Договор на перевозку заключает экспортер от своего имени. Риски случайной порчи или гибели товара переводят с экспортера на импортера при доставке товара в аэропорт.	
8. C&F - Cost and Freight (КАФ - цена и фрахт)	Эти условия обязывают экспортера поставить товар в порт, упаковав его в морскую упаковку, <u>зафрахтовать судно до порта назначения</u> , получив лицензию, выполнить таможенные процедуры, <u>погрузить товар на судно</u> , уведомить об этом импортера и передать ему комплект документов, в т.ч. морской коносамент (свидетельство о принятии груза к перевозке на судне). При использовании <u>линейных судов экспортер обязан оплатить выгрузку товара в портах назначения</u> . При отправке грузов <u>нелинейными судами по соглашению сторон могут применяться условия КАФ с выгрузкой</u> .	
9. CIF - Cost, Insu- rance, Freight (СИФ - стоимость, страховка, фрахт)	Наиболее часто используемое условие в работе советских внешнеторговых организаций. Условие аналогично, что и КАФ, но <u>экспортеры должны застраховать груз до порта назначения</u> и представить импортерам соответствующие страховые свидетельства.	
10. Freight Carriage paid to (перевозка оплачена до)	Экспортер обязан осуществить за свой счет поставку товара, заключить договор о перевозке в указанный пункт и	

Приложение 3 (продолжение)

I	2	3
<p>II. Freight Carriage and Insurance paid to (перевозка и страхование оплачены до)</p>	<p>оплатить ее, передать товар первому перевозчику (если транспортировка осуществляется различными видами транспорта и несколькими транспортными фирмами). Экспортер обязан уведомить импортера о транспортировке груза и направить ему комплект документации, получить экспортную лицензию и оплатить вывозные пошлины, налоги и сборы. Импортер за свой счет страхует товар, возмещает транспортные услуги, оплачивает товар экспортеру.</p>	<p>Практически это те же условия, что и отмеченные в п. 9, но с расширением обязательств экспортера. Он должен за свой счет застраховать груз и передать покупателю вместе с другими документами страховой полис.</p>
<p>12. Ex Ship (с судна)</p>	<p>Сущность этих условий заключается в том, что экспортер за свой счет <u>поставляет товар в порт назначения и передает его покупателю на борту судна.</u> Таким образом, экспортер за свой счет обязан получить лицензию, выполнить таможенные процедуры, оплатить погрузку, фрахт, страхование и нести расходы по случаю порчи или гибели товара вплоть до прибытия судна в порт назначения. Импортер оплачивает товар, разгрузку и выполняет все формальности с ввозом товара в страну импортера.</p>	<p>Сущность этих условий заключается в том, что экспортер за свой счет <u>поставляет товар в порт назначения и передает его покупателю на борту судна.</u> Таким образом, экспортер за свой счет обязан получить лицензию, выполнить таможенные процедуры, оплатить погрузку, фрахт, страхование и нести расходы по случаю порчи или гибели товара вплоть до прибытия судна в порт назначения.</p>

Приложение 3 (продолжение)

1	2	3
13. Ex Quay (с причала)		В отличие от предыдущих условий экспортер <u>оплачивает дополнительно разгрузку товара в порту назначения</u> и риск потери или порчи товара в период разгрузки.
14. Delivered at Frontier (поставлено на границу)		Особенностью условий является то, что <u>обязательства экспортеров оканчиваются перед таможенной границей</u> импортирующего государства. Экспортер обязан: поставить товар за свой счет в установленный пограничный пункт, известить об этом покупателя, передать ему комплект документов, получить экспортную лицензию, пройти таможенные процедуры и оплатить расходы по передаче товара импортеру. Он также несет все риски при транзите. При транспортировке груза автомобильным и железнодорожным транспортом экспортер по просьбе импортера может заключить договор о перевозке товара и по территории импортирующей страны, т.е. от границы до места назначения, но получение импортной лицензии и выполнение таможенных процедур является заботой импортера.
15. Delivered Duty Paid (поставлено с оплатой пошлины)		На экспортера возлагается ответственность и расходы по доставке товара <u>до склада предприятия-потребителя</u> . В обязанность экспортеров входит также получение экспортных и импортных лицензий, выполнение таможенных процедур с обеих сторон границы, оплата пошлин,

Приложение 3 (продолжение)

1	2	3
---	---	---

налогов и сборов, рисковое финансирование в случае порчи или гибели товара вплоть до доставки его в пункт назначения.

Импортёр оплачивает товар и покрывает все случайные расходы, возникающие при транспортировке и после передачи им товара.

Приложение 4

Распределение внешней торговли СССР

(млрд.руб.)

	1988	1989	Измене- ние
Всего - оборот	132,1	140,9	+8,8
экспорт	67,1	68,8	+1,7
импорт	65,0	72,1	+7,1
Социалистические страны			
оборот	86,2	86,9	+0,7
экспорт	42,8	42,3	-0,5
импорт	43,4	44,6	+1,2
Страны С Э В			
оборот	78,9	78,6	-0,3
экспорт	39,1	38,0	-1,1
импорт	39,8	40,6	+0,8
Развитые капиталистические страны			
оборот	31,0	36,9	+5,9
экспорт	14,7	16,4	+1,7
импорт	16,3	20,5	+4,2
Развивающиеся страны			
оборот	14,9	17,1	+2,2
экспорт	9,6	10,1	+0,5
импорт	5,3	7,0	+1,7

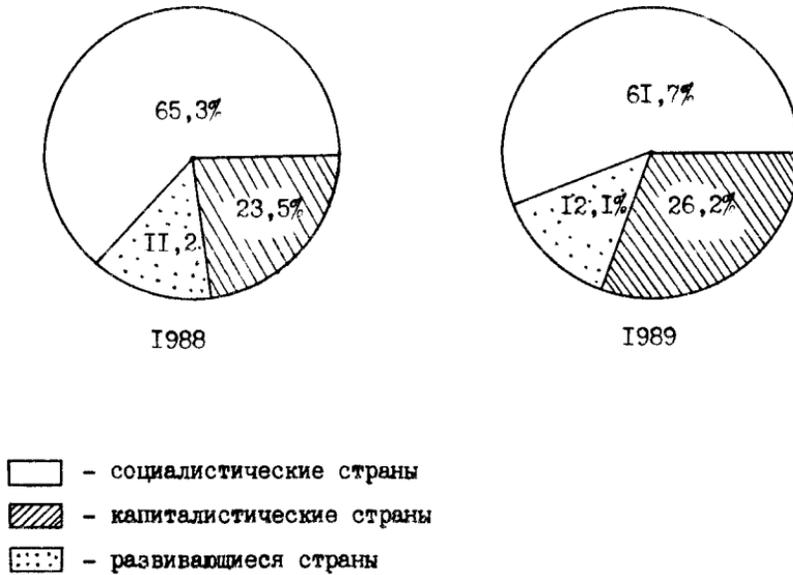


Рис. 7. Структура внешней торговли СССР

Приложение 6

Товарооборот СССР с социалистическими странами

(млн. руб.)

	1988 г.			1989 г.		
	оборот	экспорт	импорт	оборот	экспорт	импорт
<u>Страны СЭВ</u>						
Болгария	12966,8	6093,7	6873,1	13477,6	6170,5	7307,1
Венгрия	9427,5	4484,3	4943,2	9001,0	4187,7	4813,3
Вьетнам	1782,2	1393,6	388,6	1910,6	1390,9	519,7
ГДР	14217,6	7193,2	7024,4	13837,9	6662,5	7175,4
Куба	7563,6	3726,8	3836,8	7700,5	3833,5	3867,0
Монголия	1537,0	1130,8	406,2	1402,5	1005,2	397,3
Польша	13407,3	6298,0	7109,3	13180,4	5770,6	7409,8
Румыния	4775,3	2344,1	2431,2	5170,0	2681,3	2488,7
Чехословакия	13201,9	6384,6	6817,3	12865,2	6255,4	6609,8
<u>Другие социалистические страны</u>						
Югославия	3841,2	1693,8	2147,4	4331,9	1926,4	2405,5
Китай	1850,1	1005,2	844,9	2412,0	1328,5	1083,5
КНДР	1601,7	1062,2	539,5	1502,0	940,5	561,5
Лаос	86,0	74,6	11,4	89,3	73,7	15,6

Приложение 7

Изменение объемов товарооборота с социалистическими
странами в 1988-1989 гг. (млн.руб.)

	Оборот	в том числе	
		экспорт	импорт
<u>Страны СЭВ</u>			
Болгария	+510,8	+76,8	+434,0
Венгрия	-426,5	-296,6	-129,9
Вьетнам	+128,4	-2,7	+131,1
ГДР	-379,7	-530,7	+151,0
Куба	+136,9	+106,7	+30,2
Монголия	-134,5	-125,6	-8,9
Польша	-226,9	-527,4	+300,5
Румыния	+394,7	+337,2	+57,5
Чехословакия	-336,7	-129,2	-207,5
<u>Другие социалистические страны</u>			
Югославия	+490,7	+232,6	+258,1
Китай	+561,9	+323,3	+238,6
КНДР	-99,7	-121,7	+22,0
Лаос	+3,3	-0,9	+4,2

Приложение 8

Товарооборот СССР с развитыми капиталистическими
странами
(млн. руб.)

	1988 г.			1989 г.		
	оборот	экспорт	импорт	оборот	экспорт	импорт
ФРГ	5628,5	2397,2	3231,3	6554,7	2478,3	4076,4
Финляндия	3717,0	1528,7	2188,3	3885,6	1758,8	2126,8
Япония	3135,1	1184,2	1950,9	3481,0	1343,0	2138,0
Италия	3034,3	1691,2	1343,1	3526,4	1920,1	1606,3
Франция	2768,8	1578,9	1189,9	2567,0	1348,6	1218,4
Великобри- тания	2417,2	1794,1	623,1	3217,8	2208,7	1009,1
США	2104,1	331,5	1772,6	3392,9	527,7	2865,2
Австрия	1166,6	454,9	711,7	1434,1	429,6	1004,5
Бельгия	1147,3	771,3	376,0	1326,7	817,2	509,5
Швейцария	1177,5	404,9	772,6	1404,5	416,4	988,1
Нидерланды	934,7	656,8	277,9	1410,2	971,7	438,5

Приложение 9

Изменение объемов товарооборота с развитыми капита-
листическими странами в 1988-1989 гг.

(млрд. руб.)

	Оборот	в том числе	
		экспорт	импорт
ФРГ	+926,2	+81,1	+845,1
Финляндия	+168,6	+230,1	-61,5
Япония	+345,9	+158,8	+187,1
Италия	+492,1	+228,9	+263,2
Франция	-201,8	-230,3	+28,5
Великобритания	+800,6	+414,6	+386,0
США	+1288,8	+196,2	+1092,6
Австрия	+267,5	-25,3	+292,8
Бельгия	+179,4	+45,9	+133,5
Швейцария	+227,0	+11,5	+215,5
Нидерланды	+475,5	+314,9	+160,6

Приложение 10

Структура экспорта СССР

Наименование товаров	(в %)			
	В текущих ценах		В сопостави- мых ценах	
	1988 г.	1989	1988	1989
Всего	100	100	100	100
Машины, оборудование и транс- портные средства	16,2	16,4	11,8	12,0
Топливо и электроэнергия	42,1	39,9	57,4	56,0
Руды и концентраты, металлы и изделия из них	9,5	10,5	7,2	7,8
Химические продукты, удобрения и каучук	4,0	4,0	3,8	4,1
Лесоматериалы и целлюлозно- бумажные изделия	3,5	3,5	2,8	2,6
Текстильное сырье и полу- фабрикаты	1,6	1,6	1,4	1,2
Пищевкусовые товары и сырье для их производства	1,7	1,6	1,6	1,4
Промышленные товары народного потребления	2,8	2,6	2,2	2,0

Приложение II

Структура импорта СССР

(в %)

Наименование товара	В текущих ценах		В сопоставимых ценах	
	1988	1989	1988	1989
ВСЕГО	100	100	100	100
в том числе:				
машины, оборудование и транспортные средства	40,9	38,5	37,1	34,5
топливо и электроэнергия	4,4	3,0	7,2	4,8
руды и концентраты, металлы и изделия из них	8,0	7,3	7,6	6,9
химические продукты, удобрения и каучук	5,0	5,1	5,0	5,3
лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	1,2	1,2	1,1	1,1
текстильное сырье и полуфабрикаты	1,6	1,6	1,0	1,0
пищевкусовые товары и сырье для их производства	15,8	16,6	17,6	18,4
промышленные товары народного потребления	12,8	14,4	12,8	14,7

Приложение 12

Внешний долг СССР и задолженность других стран Советскому Союзу¹

	млрд. руб.
Всего	33,6
в том числе:	
<u>в свободно конвертируемой валюте</u>	28,1
<u>в замкнутых валютах (клиринги)</u>	1,9
из них:	
- Финляндия	0,6
- Югославия	1,3
<u>в переводных рублях</u>	3,6
из них:	
- ОФР	1,5
- Румыния	0,6
- Болгария	0,5
- Венгрия	0,4
- ГДР	0,4
- Польша	0,2

¹ Данные: Правительственный вестник. — 1989. — № 19.

Приложение 13

Задолженность других стран Советскому Союзу^I

(млрд. руб.)

Страны	Задолженность на 1.II.89 г.
Всего	85,8
в том числе:	
<u>Соц. страны</u>	43,8
- Куба	15,5
- Монголия	9,5
- Вьетнам	9,1
- Польша	4,9
- КНДР	2,2
- Лаос	0,7
- Венгрия	0,6
- Болгария	0,4
<u>Развивающиеся страны</u>	42,0
из них:	
- Индия	8,9
- Сирия	6,7
- Ирак	3,7
- Афганистан	3,0
- Эфиопия	2,8
- Алжир	2,5

Правительственный вестник. -- 1989. -- № 19.

Приложение I4

Сведения о наличии кредитуемых остатков и затрат по
экспортным и импортным операциям

(тыс. руб.)

Наименование показателей	Сумма		
	Исключено из обеспечения	Принято в обеспечение кредита	
1	2	3	4
I.1. Товары экспортные, отгруженные иностранным покупателям, неотфактурованные экспортные поставки			
I.2. Расчеты с иностранными покупателями за экспортные товары			
I.3. Импортные товары (в пути, портах, складах)			
I.4. Расчеты с иностранными поставщиками за импортные товары			
I.5. Накладные расходы по экспортно-импортным операциям			
I.6. Субрасчетный счет во Внешэкономбанке СССР			
I.7. Расчеты с бюджетом по экспортно-импортным операциям			
2. Итого ценностей и затрат, принимаемых в обеспечение кредита			
3. Норматив собственных оборотных средств (по кредитуемым статьям)			
4. Кредиторская задолженность, включая расчеты с бюджетом			
5. Итого обеспечения кредита (2-3-4)			

Приложение I5

Расчет проверки обеспечения кредита по экспортным
и импортным операциям

(тыс. руб.)

Наименование показателей	Дата		
	I...	I...	I...
1. Обеспечение кредита			
2. Задолженность по ссудному счету по экспортно-импортным операциям на дату проверки обеспечения			
3. Результат проверки обеспе- чения: излишек (+), недоста- ток (-)			
4. Может быть выдана ссуда под излишек обеспечения			
5. Направление ссуды			
6. Взыскание недостатка:			
- с расчетного счета			
- через счет просроченных ссуд			

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ: КРЕДИТОВАНИЕ И РАСЧЕТЫ.
Учебно-методический материал для студентов
экономического факультета.
Составитель Людмила Ш о р и к о в а.
На русском языке.
Тартуский университет.
ЭФ, 202400, г.Тарту, ул.Юликооли, 18.
Ответственный редактор М. Подгорная.
подписано к печати 9.07.1990.
Формат 60x84/16.
Бумага ротаторная.
Машинопись. Ротапринт.
Условно-печатных листов 5,12.
Учетно-издательских листов 4,9б. Печатных листов 5,5.
Тираж 200.
Заказ № 474.
Цена 1 руб.
Типография ТУ, ЭФ, 202400, г.Тарту, ул.Тийги, 78.