1. **Содержание базисных условий Инкотермс 2000 группы «Е»**

Термин "Франко-завод" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности в случае предоставления товара в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (на заводе, фабрике, складе). Продавец не имеет обязанностей по погрузке товара на транспортное средство и таможенной очистке товара для экспорта.

Термин "Франко-завод" возлагает минимальные обязанности на продавца. Покупатель должен нести все расходы и риски при перевозке товара от предприятия продавца к месту назначения. Но если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанность по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то эти условия должны быть оговорены в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Если же покупатель не в состоянии прямо или косвенно выполнить экспортные формальности, то данный термин применять не следует.

Какие действия и операции должен выполнить продавец при соблюдении требований термина "Франко-завод"?

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

Продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск оказать последнему, если это потребуется, полное содействие в получении любой экспортной лицензии или другого официального документа, необходимого для экспорта товара.

Продавец обязан в оговоренную дату или в пределах оговоренного срока предоставить не отгруженный на какое-либо средство товар в распоряжение покупателя в названном в договоре месте поставки. При отсутствии в договоре таких указаний продавец обязан осуществить поставку в обычные для поставки аналогичных товаров место и сроки. Если стороны не договорились о каком-либо конкретном пункте в названном месте поставки и если таких пунктов несколько, тс продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте поставки.

Продавец обязан с учетом оговорок:

* нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки;
* нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки;
* известить покупателя достаточным образом о дате и месте, когда и где товар будет предоставлен в его распоряжение.

Однако доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения поставщик при этом предоставлять не обязан. Продавец также не имеет обязательств по договорам перевозки и страхования, но обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для предоставления товара в распоряжение покупателя, за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений, выдаваемых или используемых в стране поставки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для экспорта и/или импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Что должен выполнить покупатель при реализации термина "Франко-завод"?

Покупатель обязан:

* уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара;
* за свой счет и на свой риск получить любую экспортную или импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для экспорта товара;
* принять поставку товара, как только товар предоставлен в его распоряжение.

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара:

* с момента, когда товар поставлен ему;
* с согласованной даты или согласованного срока для принятия поставки.

Покупатель обязан:

* нести все расходы, связанные с товаром с момента поставки товара в его распоряжение;
* нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар после того, как тот был предоставлен в его распоряжение;

— оплатить, если это потребуется, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при экспорте.

Покупатель обязан возместить все расходы и сборы, понесенные продавцом при оказании ему помощи. Если покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, то он должен направить продавцу необходимое извещение об этом.

Покупатель обязан направить продавцу соответствующие доказательства о принятии поставки.

Покупатель обязан нести, если не оговорено иное, расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, включая расходы на осмотр, требуемый властями страны экспорта.

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания помощи покупателю.

**2. Особенности внешней торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием**

Предприятия и организации России при закупке продукции зарубежных фирм наряду с непродовольственными товарами определенное внимание уделяют приобретению некоторых видов машин и технологического оборудования, необходимого для оснащения и модернизации своих производств.

В международной торговле используется термин "непродовольственные товары" для характеристики трех групп товаров в зависимости от их назначения.

Непродовольственные товары, необходимые для использования в качестве полуфабрикатов и комплектующих деталей в различных отраслях промышленности. Их называют товарами промышленного назначения: металлопрокат, подшипники, комплектующие узлы, агрегаты, станки и т. п.

Товары, используемые для удовлетворения личных потребностей населения или товары широкого потребления — обувь, одежда, белье, посуда, культтовары, товары длительного пользования и др.

Товары, необходимые для удовлетворения социально-бытовых потребностей общества — для здравоохранения, для защиты окружающей среды, дорожного строительства и т. д.

Чем выше доля готовых изделий в экспорте, тем эффективнее участие страны в мировых хозяйственных связях, в международном разделении труда.

Поставка машин и оборудования в готовом к эксплуатации виде наиболее распространена при продаже транспортных средств, изделий машиностроения и культурно-бытового назначения.

Техническое обслуживание — это комплекс мероприятий, выполняемых экспортером по поддержанию оборудования, закупленного импортером, в рабочем состоянии и обеспечению преемственности при замене устаревшего оборудования новым. Техническое обслуживание осуществляется поставщиком по всему комплексу услуг не только в своей стране, но и в других государствах.

Техническое обслуживание состоит из следующих элементов:

— изучение особенностей эксплуатации машин и оборудования в стране импортера;

— разработка и издание технической документации на языке покупателя;

— подготовка и обучение ремонтно-эксплуатационного персонала на достаточно высоком квалификационном уровне;

— строительство и развертывание в стране покупателя учебных пунктов, гарантийных пунктов ремонта, складов запасных частей, консультационных пунктов, станций технического обслуживания и т. п.;

— создание дифференцированной системы технического обслуживания: а) техническое обслуживание непосредственно изготовителем уникального современного оборудования, представляющего большую ценность для фирмы; б) техническое обслуживание через посредников обычного оборудования, не содержащего в себе коммерческой тайны; в) техническое обслуживание самим потребителем наиболее известного и простого оборудования; г) обеспечение запасными частями в течение всего срока службы. Как правило, стоимость запчастей в 2—2,5 раза больше тех, которые находятся в собранной машине. Со временем эксплуатации число потребляемых запчастей растет и очень важно правильно рассчитать их набор на 2—3 года. Весьма желательно для импортера в контракте заложить пункт, в котором бы предусматривалась поставка запчастей хотя бы в течение трех лет после его исполнения.

Экспорт продукции в разобранном виде (машины, оборудование, мебель, строительные конструкции и т. д.) выгоден, так как таможенные пошлины на детали, конструкции ниже, чем на готовое изделие. Кроме того, правительства ряда стран, опасаясь подрыва собственной экономики, иногда запрещают ввоз целого ряда готовых изделий.

Ввоз деталей и конструкций выгоден для ряда стран, так как способствует развитию дополнительных производств по сборке изделий.

Выгодна также и транспортировка деталей. Например, детали трактора перевезти на судне дешевле в 2—3 раза, чем сам трактор.

При поставке узлов и деталей следует соблюдать следующие дополнительные требования на организацию производства и коммерческой деятельности:

— продукция делится на такие узлы и детали, сборка которых не требует высокой квалификации рабочих;

— точность изготовления отдельных частей должна устранить подгоночные работы;

— обеспечение экономии на транспортных издержках;

— своевременность поставок узлов и деталей;

— оптимизация запасов узлов и деталей на складах за границей.

Существенный вклад в эту форму сотрудничества вносит прогрессивная сборка, которая предусматривает организацию сборочного производства готовой продукции из импортных узлов и деталей. Одновременно экспортер содействует импортеру в организации собственного производства отдельных деталей и запчастей, продает лицензию на саму продукцию и поставляет необходимое технологическое оборудование.

Поставка узлов и деталей дает возможность импортерам начать выпуск готовой продукции за счет налаживания собственного производства.

Готовая продукция, предназначенная для конечного потребления, передается, например, путем подписания контрактов непосредственно между сбытовыми организациями производителями и потребителями товаров или через посредников.

Комплектное оборудование означает набор машин и механизмов для определенного технологического процесса. Экспортер осуществляет монтаж и доводку оборудования. Уровень комплектности оборудования в настоящее время довольно высок и может представлять собой комплекс оборудования для цеха или небольшого завода.

Поскольку цены могут оказаться весьма большими, то возникает необходимость авансирования и кредитования импортера. Соотношение аванса, оплат наличными и кредиты примерно следующее: 10% — аванс в течение 30—90 дней со дня подписания контракта, 10% покупатель выплачивает наличными, а 80% средств за счет кредита сроком на 7— 10 лет, при этом банковская гарантия должна составить 15— 30% от суммы контракта, при подписании которого контрагенты приходят к консенсусу, согласовав 80—90% средств, требуемых сметой.

В настоящее время имеется отставание технического уровня многих видов отечественной продукции от требований мирового рынка.

В связи с этим в России импорт машиностроительной продукции превышает экспорт в несколько раз. Основные причины неблагополучного положения в машиностроении такие: низкие темпы внедрения в технологию результатов научно-исследовательских и конструкторских работ, неудовлетворительные технико-экономические характеристики и низкое качество, высокая материало - и энергоемкость, низкий уровень технического обслуживания и нехватка запчастей, неудовлетворительная договорная дисциплина, слабое участие в международной кооперации и специализации; несоблюдение, недоучет рекомендаций международных организаций по стандартизации; уход от требований международных рынков.

Поэтому необходим комплекс мер по улучшению конструкторских, технологических работ и по совершенствованию коммерческой работы на внешнем рынке, а также следует использовать различные пути приспособления продукции к требованиям зарубежных импортеров.

Наиболее простой путь — это выбор отечественной модели, отвечающей внутренним стандартам и соответствующей требованиям внешнего рынка. Но в этом подходе преобладает элемент случайности, а не закономерности, и такой путь нельзя считать основным.

Следующий путь предполагает адаптацию серийной продукции к требованиям рынков. Такой подход успешно можно осуществить, если расхождения качественных параметров серийной продукции и требований к ней невелики и легко поддаются корректировке.

Весьма практичным подходом для освоения требований внешнего рынка является участие российских предприятий в международной кооперации при изготовлении экспортной продукции.

Одним из главных направлений следует считать разработку и изготовление товаров в полном соответствии с рекомендациями международных организаций по стандартизации.

Перспективным направлением является выход на передовые рубежи в производстве или технологии и завоевание позиции законодателя моды, технологии, изделия. В России такие возможности имеются благодаря разработкам ученых военно-промышленного комплекса и в сфере космических исследований, создавших немало уникальных высокоточных технологий.

**3.** **Задача**

У предприятия «Парус» появилась возможность реализовать 2000 единицы продукции на внутреннем и внешнем рынке. Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком на внешнем, если известны следующие данные:

Производственная себестоимость единицы изделия – 500 руб.

Цена единицы изделия:

-на внутреннем рынке -600 руб.;

-на внешнем рынке -620 руб.;

Затраты при реализации

-на внутреннем рынке- 30 руб/ед.;

-на внешнем рынке- 1,5 долл./ед.

Курс доллара определить исходя из ситуации на валютном рынке в момент решения задачи.

Сделать выводы о целесообразности экспорта продукции.

**Таблица**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **1 вариант** | **2 вариант** |
| 1 | Объем продаж, единиц | 2000 | 2000 |
| 2 | Производственная себестоимость единицы изделия, руб. | 500 | 500 |
| 3 | Цена единицы изделия:  -на внутреннем рынке, руб.  -на внешнем рынке, руб. | 600  620 | 600  620 |
| 3.1 |
| 3.2 |
| 4 | Затраты тыс/руб.  -при реализации на внутреннем рынке, руб.  - при реализации на внешнем рынке, долл | 30  44 | 30  45 |
| 4.1 |
| 4.2 |
| 5. | Результат, тыс/руб  -при реализации на внутреннем рынке  - при реализации на внешнем рынке | 600  620 | 600  620 |
| 5.1 |
| 5.2 |
| 6 | Эффект , тыс/руб.  При продаже на внутреннем рынке  При продаже на внешнем рынке | 70  76 | 70  75 |
| 6.1 |
| 6.2 |
| 7 | .Эффективность руб.  При продаже на внутреннем рынке  При продаже на внешнем рынке | 1.13  1.14 | 1.13  1.13 |
| 7.1 |
| 7.2 |

**Решение:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.Эффект:** | **1 вариант** | **2 вариант** |
| На внутреннем рынке: | Цена единицы изделия на внутреннем рынке –(производственная себестоимость + затраты при реализации на внутреннем рынке)= 600-(500+30)=70 | Цена единицы изделия на внутреннем рынке –(производственная себестоимость + затраты при реализации на внутреннем рынке)= 600-(500+30)=70 |
| На внешнем рынке: | Цена единицы изделия на внешнем рынке – (производственная себестоимость + затраты при реализации на внешнем рынке)= 620-(500+44)=76 | Цена единицы изделия на внешнем рынке –( производственная себестоимость + затраты при реализации на внешнем рынке)=620-(500+45)=75 |
| **2.Эффективность:** |  |  |
| На внутреннем рынке | Цена единицы изделия на внутреннем рынке / (производственная себестоимость + затраты при реализации на внутреннем рынке)= 600/(500+30)=1,13 | Цена единицы изделия на внутреннем рынке / (производственная себестоимость + затраты при реализации на внутреннем рынке)= 600/(500+30)=1,13 |
| На внешнем рынке: | Цена единицы изделия на внешнем рынке / (производственная себестоимость + затраты при реализации на внешнем рынке)=620/(500+44)=1,14 | Цена единицы изделия на внешнем рынке / (производственная себестоимость + затраты при реализации на внешнем рынке)=620/(500+45)=1,13 |

Примечание: 1 вариант-курс 29 руб./долл.; 2 вариант- 30 руб./долл.

**Вывод**

Как показывают данные и расчет эффективности по предложенной методике, приведенной в табл., в первом варианте при курсе в 29 руб./долл. выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а при курсе в 30 руб./долл., наоборот, выгоднее реализовать продукцию на внешнем рынке. Таким образом, снижение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте повышает эффективность экспортной операции.

**Список используемой литературы**

1. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс 2000: учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.

2. «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» под ред. Стровского Л.Е.