**РЕФЕРАТ**

**по дисциплине «Коммерция»**

**на тему «Аккредитивная форма расчетов и расчеты чеками»**

**1. Общие принципы расчетов аккредитивами**

Относительная ненадежность платежей банковскими переводами и инкассо состоит в том, что согласие на осуществление платежа за поставленные товары зависит от самих плательщиков. Аккредитивная форма расчетов практически исключает плательщиков из процесса принятия решения — платить или не платить за поставленные товары, поскольку эта форма расчетов предусматривает заключение отдельного от контракта платежного договора, которым является аккредитив. Он заключается между покупателем (клиентом), банком-эмитентом, принимающим обязательство обеспечить платеж, и продавцом-бенефициаром (получателем денег).

Рассмотрим схему расчета документарными аккредитивами наличными против товарных поставок. Расчет с акцептом векселей и тратт будет рассмотрен ниже при анализе расчетов при предоставлении коммерческих кредитов с рассрочками платежей.

Продавец и покупатель согласовывают и включают в подписываемый между ними контракт условия расчета аккредитивом. В срок, установленный в контракте, покупатель обращается в свой банк с просьбой открыть аккредитив в пользу продавца, являющегося получателем денег (бенефициара). Банк, открывающий аккредитив (он называется банком-эмитентом), согласовывает с покупателем условия будущего аккредитива, включая стоимость услуг банков, участвующих в расчетах. Само содержание аккредитива должно строго соответствовать условиям, содержащимся в подписанном сторонами контракте купли-продажи или в другом договоре.

Аккредитив представляет собой заполненный на формализованном бланке договор, в котором банк принимает на себя обязательство платить указанную в нем сумму против представленных продавцом документов, подтверждающих поставку продавцом товара в соответствии с обязательствами, принятыми им по контракту. Банк-эмитент А направляет аккредитив продавцу, являющемуся получателем средств через банк-корреспондент Б в стране продавца.

Если банк-эмитент А назначил банк-корреспондент Б авизующим банком и этот банк принял на себя такие функции, то он с разумной тщательностью проверяет по внешним признакам подлинность аккредитива, авизует его (подтверждает свое участие в расчетной операции), делая на нем соответствующую пометку, и направляет продавцу (бенефициару). Если банк Б по каким-либо причинам не может авизовать аккредитив, он должен немедленно информировать об этом банк-эмитент.

Продавец (бенефициар), в свою очередь, тщательно проверяет содержание аккредитива на соответствие условиям подписанного контракта и, убедившись в таком соответствии, поставляет товар и направляет в авизующий банк документы, подтверждающие выполнение контрактных обязательств.

Авизующий банк Б проверяет внешнее соответствие полученных от продавца (бенефициара) документов условиям аккредитива и передает их банку-эмитенту А. Банк-эмитент А, со своей стороны, проверяет полученные документы и, убедившись в их соответствии условиям аккредитива, извещает о произведенном платеже авизующий банк, который, в свою очередь, информирует продавца (бенефициара) о зачислении на его счет суммы за осуществленную поставку товара.

Продавцом и покупателем может быть избран несколько иной вариант платежа, когда банк-эмитент А назначает банк-корреспондент Б исполняющим банком. Это условие контракта должно найти отражение в направленном покупателем в банк-эмитент А заявлении об открытии аккредитива.

В этом случае банк-эмитент А и исполняющий банк Б должны договориться о способе покрытия аккредитива путем дебетования корсчета банка А в банке Б или кредитования корсчета банка Б в банке А.

При таком варианте исполняющий банк Б проверяет соответствие полученных от продавца документов условиям аккредитива и сам производит зачисление средств на счет продавца (бенефициара) с последующим извещением его о сумме и дате ее зачисления.

Все банки, участвующие в расчетах аккредитивами, применяют самые современные средства быстрой связи.

**2. Виды аккредитивов**

Отзывные аккредитивы. В практике работы коммерческих организаций условиями контрактов редко предусматривается открытие покупателем «отзывных аккредитивов», которые могут быть аннулированы в любой момент письмом покупателя и продавец в этих случаях может произвести поставку товара, оплата которой уже ничем не гарантирована.

Безотзывные аккредитивы, В коммерческой практике в подавляющем большинстве случаев применяются «безотзывные аккредитивы», которые не могут быть аннулированы покупателем до конца указанного в них срока действия. В названии таких аккредитивов указывается, что они являются безотзывными. Они дороже отзывных аккредитивов, поскольку объединяют в себе и обязательство банка-эмитента организовать платеж, и гарантию осуществить платеж при любом финансовом состоянии покупателя, что на время действия таких аккредитивов иммобилизует соответствующие банковские активы.

Подтвержденные аккредитивы. Продавцы, осуществляющие экспорт в страны с неустойчивыми экономическими системами, где нередки банкротства даже крупных банков, или с нестабильными политическими системами, при которых возможно возникновение форс-мажорных обстоятельств, связанных с межнациональными конфликтами и трудно предсказуемой политикой правительств, опасаются неплатежеспособности банков-эмитентов безотзывных аккредитивов. Поэтому они включают в условия контрактов требование, чтобы покупатели открывали «безотзывные и подтвержденные аккредитивы», т.е. безотзывные аккредитивы дополнительно подтверждаются теми банками, которые берут на себя обязательства осуществлять платежи в случае неплатежеспособности банков-эмитентов или при возникновении непредвиденных обстоятельств политического и экономического характера.

Для подтверждения безотзывных аккредитивов могут быть привлечены как надежные банки стран экспортеров, так и банки третьих стран со стабильными режимами. Естественно, что такие аккредитивы дороже, чем просто безотзывные аккредитивы, но часто цель оправдывает средства.

Переводные (трансферабельные) аккредитивы. Если продавец заинтересован как можно быстрее расплатиться со своими кредиторами, например поставщиками сырья, комплектующих изделий, электроэнергии и т.д., он может оговорить в контракте право бенефициара давать указание банку-плательщику производить платежи одному или нескольким банкам вторых бенефициаров на всю или часть суммы аккредитива. Тогда покупателю в своем заявлении на открытие аккредитива необходимо указать, что открываемый аккредитив должен быть трансферабельным.

Револьверные аккредитивы. Аккредитив — относительно дорогой способ платежа. Стоимость услуг банков зависит от вида аккредитива, суммы, на которую открыт аккредитив, и срока действия аккредитива. Если контракт предусматривает несколько примерно равных по стоимости поставок товаров, стороны обычно договариваются об Открытии револьверного аккредитива на весь период поставок на сумму, примерно равную стоимости одной поставки при условии, что после оплаты каждой поставки на аккредитиве восстанавливается установленная первоначальная сумма.

Например, по контракту предстоит поставка товара в течение года тремя партиями на общую сумму 1 млн долл. В этом случае револьверный аккредитив может быть открыт на весь период поставок на сумму 350 тыс. долл., однако при условии, что сумма трех платежей не должна превышать указанного 1 млн долл. Тогда стоимость аккредитива будет рассчитываться исходя не из 1 млн в течение года, а с суммы только 350 тыс. долл. за тот же период времени, т.е. будет почти в три раза дешевле.

Резервные аккредитивы. Они применяются для гарантирования платежей в случае наступления или ненаступления вполне определенного события, т.е. они очень похожи на банковские гарантии, но более универсальны, поскольку могут предусматривать не только перевод средств, но и акцепт платежных обязательств. Например, в контракте может быть предусмотрено, что если продавцу удается поставить товар на три месяца раньше срока, указанного в контракте, то покупатель выплатит продавцу дополнительную премиальную сумму с открытого им резервного аккредитива. Тогда, если продавцу удастся осуществить досрочную поставку товара, он получит деньги с обычного безотзывного аккредитива за саму поставку товара и с безотзывного резервного аккредитива — задосрочность.

Аккредитивные письма. В ряде стран бывшего Британского содружества действуют безотзывные аккредитивные письма, которые выпускаются банками-эмитентами и содержат обязательства оплатить или гарантировать оплату товаров другими банками против предоставления продавцами (бенефициарами) определенного комплекта документов. Бенефициары имеют право обращаться к любым банкам своей или другой страны с просьбой выплатить им деньги, предоставив указанные в письме документы. Банку, выплатившему деньги бенефициару по аккредитивному письму, банк-эмитент аккредитивного письма гарантирует немедленное возмещение средств и выплату комиссии за услуги. Естественно, что продавцы должны принимать аккредитивные письма, выпущенные только солидными банками-эмитентами.

**3. Формулировка аккредитивной формы расчетов**

В контракте купли-продажи может быть, например, приведена одна из следующих наиболее общих формулировок аккредитивной формы расчетов:

«Расчет за поставки товаров по настоящему Контракту будет осуществлен с безотзывного (подтвержденного) револьверного аккредитива, открываемого банком-эмитентом (официальное название банка) в пользу экспортера (официальное название экспортера) против предоставления им в исполняющий банк (официальное название исполняющего банка) следующих документов:

основного товаросопроводительного документа в 3 экземплярах;

чистого транспортного документа в 5 оригиналах;

счета-фактуры в 3 экземплярах;

сертификата транспортного страхования в 3 экземплярах;

сертификата происхождения в 3 оригиналах.

Указанный аккредитив должен предусматривать возможность оплаты трех партий товара, каждый раз на сумму 330 тыс. долл. США ±10% (Триста тридцать тысяч долл. США ±10%) на общую сумму, не превышающую 1 000 000 долл. США (Один миллион долл. США).

Покупатель обязан открыть аккредитив в течение 10 дней с даты извещения Продавца о начале изготовления товара. (Возможные варианты: через \_\_\_ дней после подписания Контракта; за \_\_\_ дней до контрактного срока отгрузки первой партии товара и т.д.)

Аккредитив должен быть открыт сроком на 10 месяцев. Расходы за открытие аккредитива несет Покупатель, за продление — Продавец».

**4. Другие условия аккредитивов**

Покупатель в своем заявлении банку-эмитенту на открытие аккредитива должен в инструкции абсолютно точно переписать формулировку, содержащуюся в контракте. Следует стремиться к разумной краткости и конкретности платежных условий, однако продавцы и покупатели, стремясь к защите своих коммерческих интересов, обычно включают в тексты контрактов дополнительные условия. Среди них, например, могут быть следующие:

валютная оговорка от обесценивания валют;

при отсутствии ссылки на «Инкотермс-90» указывается, что входит в цену;

указывается вид товара и единицы измерения его количества;

если аккредитив не револьверный, уточняется, допускает ли он частичную отгрузку товара;

если валюта цены и валюта платежа по контракту не одинаковы, то уточняется курс их пересчета.

Обычно банк-эмитент оформляет аккредитив на собственном специальном бланке, на котором указывается его официальное наименование, юридический адрес, номер аккредитива, реквизиты контракта, по просьбе какой фирмы открыт аккредитив, дата его открытия и т.д.

Более полно правила расчетов по документарным аккредитивам, включая их реквизиты и требования к документам, изложены в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов (редакция 1993 г.).

аккредитивный вексель форфейтинговый факторинговый

**5. Расчеты чеками**

Чек — это письменный документ, на котором имеется название «Чек», наименование банка плательщика, содержится указание ему уплатить в определенном месте указанную в чеке сумму, проставляется дата и место составления чека, а также ставится подпись чекодателя.

Обычно чек представляет заполненный необходимыми реквизитами и подписанный чекодателем бланк, выданный банком-плательщиком. На бланке указано официальное название банка. Бланки брошюруются в чековые книжки. Чекодатель указывает цифрами и прописью подлежащую выплате сумму, номер чека, место и дату его выдачи и ставит свою подпись. Передавая чек чекодержателю, чекодатель на сохраняемом у себя корешке чека повторяет номер чека, дату выдачи и сумму.

Чеки бывают именными, т.е. с указанием «приказу» и фамилии определенного лица, или на предъявителя (ордерными). Передача прав на получение денег по ордерным чекам другим лицам осуществляется путем нанесения на оборотной стороне чека передаточных надписей — индоссаментов (путем указания фамилий новых чекодержателей).

Чтобы осложнить получение денег иными лицами при краже или утере чеков, они кроссируются, т.е. перечеркиваются чекодателем наискосок двумя параллельными линиями. Это означает, что платеж по чеку может быть осуществлен только в безналичной форме и только банку чекодержателя.

Чековая книжка выдается чекодателю при наличии средств на его счете в этом банке. В договоре чекодателя с банком может быть условие, что банк обязуется оплатить овердрафт, т.е. сумму, превышающую остаток средств на банковском счете чекодателя, с начислением на нее годовых процентов. Овердрафт обычно предоставляется надежным клиентам банка.

Расчет чеками достаточно удобен по своей простоте и оперативности. Однако он применяется чаще для нетоварных платежей или для относительно небольших товарных поставок. Дело в том, что получение чека не является твердой гарантией платежа, поскольку средства со счета и лимит овердрафта могут быть к моменту платежа уже израсходованы чекодателем, а банки при таких обстоятельствах ответственности по платежам не несут. Более того, в некоторых странах чекодатели имеют право информировать банки об аннулировании ранее выданных чеков.

Более твердым обязательством обладает чек, авалированный банком или другим лицом, т.е. теми, кто гарантирует платеж указанной в чеке суммы. Однако процесс авалирования чека снижает его главное достоинство — оперативность.

При совершении внешнеторговых операций рекомендуется использовать авалированные ордерные чеки, индоссированные на банк продавца. Международные расчеты чеками регулируются Женевской конвенцией о чеках от 19 марта 1931 г.

Во внутрироссийской торговле также возможно использование чеков. При этом следует руководствоваться Положением о чеках, принятом постановлением Верховного Совета РФ от 1 марта 1992 г.

Общие положения и порядок расчетов чеками в Российской Федерации с перечнем обязательных их реквизитов изложены в ст. 877-885 ГК РФ.

**6. Расчеты при рассрочках платежа**

**Простые и оборотные векселя**

Рассрочки платежа являются основной формой коммерческих (товарных) кредитов, когда продавец поставляет покупателю товар и соглашается на то, что платежи за товар будут осуществиться поэтапно: помесячными, квартальными, полугодовыми и т.д. частями, с начислением банковских процентов на оставшуюся сумму кредита с момента поставки товара.

Главными проблемами расчетов при таких кредитах являются гарантия платежей и обеспечение их максимального удобства как для продавцов, так и для покупателей. Эти проблемы решаются с помощью векселей, которые являются письменными обязательствами должника платить кредитору в установленный срок в определенном месте указанную в векселе сумму. Покупатель может выписать несколько, например полугодовых, векселей в пользу продавца, которые в сумме покрывают стоимость поставленного товара и проценты по предоставленному кредиту. Чтобы оградить себя от финансовых потерь вследствие возможного банкротства должника, на вексель обычно ставится аваль банка, означающий, что этот банк будет оплачивать вексель при неплатежеспособности должника. Естественно, что банк берет за аваль векселя комиссию как за гарантию платежа.

Удобство векселей как способа гарантии платежей состоит в том, что они могут служить и средством расчетов. Кредитор, обладающий векселем, может сделать на нем передаточную надпись (индоссамент) в пользу другого лица, второе лицо, в свою очередь — в пользу третьего и т.д. Должник и все другие лица, которые делали передаточные индоссаменты на векселе, солидарно отвечают за платеж перед последним его держателем, т.е. он может потребовать платеж с любого из них, а при авалированном векселе — с банка. Держатель векселя не обязательно должен ждать наступления срока платежа, он может заранее продать его банку (учесть) за меньшую сумму, но получить деньги сразу.

Однако применение векселей при расчетах по кредитам за поставленные товары создает ряд неудобств; продавец должен до отгрузки товара сообщить покупателю точную сумму векселя, что не всегда возможно; покупатель должен выписать вексель и переслать его продавцу для проверки; продавец, проверив вексель, должен подписать и переслать его обратно покупателю, который только после этого может его подписать и авалировать в банке. Поэтому в коммерческих расчетах применяются переводные векселя (тратты). В отличие от простых векселей тратты выписываются продавцом товара — трассантом и являются безусловным его приказом плательщику — трассату, которым обычно является акцептующий тратты банк покупателя, платить предъявителю тратт указанные в них суммы в указанные в них сроки. Тратты, так же как и векселя, могут передаваться другим лицам путем индоссаментов, причем количество передач ничем не ограничено.

Предусмотренный траттой платеж может быть также обеспечен авалем — гарантией банка-плательщика или другого банка. Аваль — это самостоятельное безусловное обязательство банка выплатить денежные суммы по первому требованию держателя тратты. Оплативший тратту авалист вправе предъявить регрессный иск к лицу (банку), за которого он поручился. В коммерческих расчетах применяется два вида тратт: тратты с оплатой по предъявлению (at sight) и тратты, предусматривающие оплаты через определенный срок (days sight), называемые срочными траттами.

Простой вексель и тратта, чтобы быть действительными, должны, как минимум, содержать вполне определенный набор реквизитов. Так, в переводном векселе (тратте) должно быть указано следующее:

наименование — переводной вексель (тратта);

ничем не обусловленное указание уплатить определенную сумму;

указание, кто является плательщиком;

указание срока и места платежа;

указание того, кому или приказу кого должен быть совершен платеж;

указание даты и места составления документа;

подпись выдавшего документ (трассанта).

В странах, где действует право Великобритании и США, тратты должны иметь ссылку на обслуживаемый контракт.

В 1936 г. СССР, а теперь Российская Федерация как его преемница, присоединилась к Женевской конвенции 1930 г., установившей Единый закон о простом и переводном векселях. Указанная Конвенция предназначена для разрешения коллизий, возникающих между участниками вексельного обращения при применении денежных средств, действующих в разных государствах.

ЦИК и СНК СССР постановлением от 7 августа 1937 г. ввели Положение о переводном и простом векселе только для внешнеторговых операций. Постановлением Президиума Верховного Сонета РСФСР от 24 июня 1991 г. указанное Положение было введено на территории РСФСР, а 9 сентября 1991 г. письмом ЦБ РФ — па территории РФ. В 1997 г. был принят Федеральный закон «О простом и переводном векселях».

В 1988 г. заключена Конвенция ООН о международных переводных и простых векселях, которая была разработана в рамках Комиссии ООН про праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). СССР подписал эту Конвенцию 30 июня 1990 г., а Российская Федерация стала его правопреемницей. Смысл Конвенции состоит в унификации правового регулирования вексельного оборота, предусмотренного Женевскими соглашениями, и правового регулирования, действующего в странах «общего права» (США, Великобритания и ряд других стран), не присоединившихся к Женевской конвенции.

**Принципы расчетов при рассрочке платежа**

Этапы расчетов при рассрочках платежа

Первый этап. Продавец и покупатель согласовывают и подписывают контракт.

Второй этап. В соответствии с условиями контракта покупатель обязан в течение обычно не свыше 30 дней перевести продавцу аванс в размере обычно около 10% общей суммы контракта. Поскольку это не платеж против поставки товара, в контракте чаще всего предусматривается наиболее дешевый способ платежа — банковским переводом. Покупатель при этом всегда просит включить в условия контракта предоставление продавцом банковской гарантии «должного использования аванса». В том случае, если продавец не исполнит своих обязательств по изготовлению и поставке товара, покупатель в первую очередь воспользуется этой банковской гарантией для возврата ранее выплаченного аванса.

Третий этап. Покупатель и продавец обычно включают в контракт условие, что покупатель против поставки товара выплатит с безотзывного аккредитива около 20% суммы контракта, оставшейся после выплаты аванса, а на оставшиеся 70% общей суммы контракта банк, исполняющий аккредитив, акцептует и авалирует выписанные продавцом полугодовые тратты на предоставленную продавцом двухгодичную рассрочку платежа и проценты за рассрочку платежа. В приведенном примере рассрочка предоставляется на 2 года с равномерными полугодовыми выплатами.

Выполняя условия контракта, покупатель обращается в свой банк заранее с таким расчетом, чтобы авизующий и исполняющий банки смогли передать продавцу открытый аккредитив не позднее чем за 10 дней до контрактного срока поставки товара. Продавец, проверив аккредитив и убедившись в его соответствии условиям контракта, поставляет товар и передает в исполняющий банк предусмотренный контрактом комплект документов, подтверждающих исполнение продавцом своих обязательств по поставке товара, вместе со счетом-фактурой на 20% оставшейся суммы контракта и комплектом тратт на остальные 70% оставшейся суммы и проценты за рассрочку платежа.

Поскольку продавец предоставил покупателю двухгодичную рассрочку платежа полугодовыми траттами, он передает в исполняющий банк 4 тратты, каждую на 1/4 часть суммы, предоставленной рассрочки платежа, т.е. с учетом выплаченного аванса и выплаты с аккредитива. Кроме того, одновременно с основными траттами продавец передает в исполняющий банк 4 тратты на выплату покупателем процентов за предоставленную рассрочку платежа по оговоренной в контракте ставке. Разделение тратт на основные и на выплату процентов принято в международной практике, поскольку это облегчает проверку сделанного расчета и проведение форфейтинговых операций. Исполняющий банк осуществляет платеж, акцептует тратты и информирует продавца.

Если исполняющий банк является банком продавца, он берет на контроль тратты и, по мере наступления сроков платежа, зачисляет их суммы на счет продавца, информируя его о поступлении средств. Эти операции происходят на IV—VI этапах расчетов. Если исполняющий банк не является банком продавца, то в зависимости от условий, содержащихся в траттах, банк продавца предъявляет их к оплате исполняющим банком или банком-эмитентом.

Если условиями контракта предусмотрена поставка товаров несколькими партиями, то представленные на схеме и описанные в тексте этапы III—VI при каждой поставке повторяются со сдвигом по времени на каждый период между поставками.

Таким образом, если в рассмотренном примере продавец передал документы, включая 4 комплекта по 2 тратты, т.е. восемь тратт, то при поставке, например, тремя партиями покупатель осуществит 3 платежа наличными против поставки каждой партии товара и акцептует уже 12 комплектов по 2 тратты с соответствующими сдвигами платежей на периоды между поставками товаров.

Следует также учитывать, что начисление годовых процентов по каждой тратте на стоимость кредита должно начинаться со дня поставки каждой партии товара.

**Форфейтинговые операции**

Если продавец срочно нуждается в средствах, он может предложить любому банку выкупить у него тратты, срок платежа по которым наступит в будущем в соответствии с указанными в них датами. В этом случае происходит переуступка прав на получение средств векселедержателем — продавцом товаров банку.

При такой переуступке комплект тратт на проценты по рассрочке платежа обычно переходит к банку бесплатно, а с общей суммы тратт на основной долг банк требует скидку, величина которой определяется в зависимости от времени переуступки, от солидности банка, акцептовавшего или авалировавшего тратты, и от общей экономической обстановки. Предоставление такой скидки является для продавца практически снижением цены товара, а для банка — компенсацией риска и дополнительной маржей. В зависимости от указанных условий такая скидка может составлять от 3 до 15%.

**Факторинговые операции**

Факторинг нередко является операцией, сопутствующей взаимным расчетам по коммерческим сделкам. Сущность факторинговой операции состоит в том, что какая-либо кредитно-финансовая или специализированная факторинговая компания выкупает у продавцов неоплаченные счета в комплекте с документами, подтверждающими выполнение ими обязательств по поставкам товаров. Предметами выкупа являются отфактурованные (предъявленные к оплате) счета, а также еще не предъявленные счета при рассрочках платежей.

Выкупная цена составляет до 90% стоимости поставленных товаров в зависимости от надежности покупателей, гарантированное платежей условиями контракта и четкости выполнения обязательств продавцом. Сумма обязательств покупателя по выплате процентов за рассрочку платежа или кредит факторинговой компанией не возмещается, поскольку продавец получает от нее сумму выкупа немедленно. Наиболее часто факторинг предусматривает выкуп платежей, осуществление которых предусмотрено банковскими переводами. Получение немедленного платежа за поставленные товары позволяет продавцам ускорить оборачиваемость капитала, что в значительной степени компенсирует предоставляемые факторинговым компаниям скидки.

Факторинговая деятельность получила большое развитие в зарубежных странах. Как правило, ее осуществляют специализированные компании, созданные банками и страховыми компаниями. Многие факторинговые компании являются членами международных ассоциаций и союзов. В России эта деятельность получит развитие по мере стабилизации экономики.

**Список литературы**

Лавров С. И., Фролов Б. А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами. 2-ое изд., доп. и перераб. М., Информ, 2009.

Международное торговое право: расчеты по контрактам. Сборник международных документов. Сост. и вступ. ст. Т. П. Лазаревой. — М.: Московский независимый институт международного права, 2008.

Основы международного бизнеса. Словарь-справочник / Под ред. С. И.Долгова, отв. сост. В. В. Васильев. М.: Издательство БЕК, 2007.

Покровская В. В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. М.: Инфра-М, 2006.

Синецкий Б. И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. — М., 2009.