**Организация и техника внешнеторговых операций**

## Лекция 1. Повышение роли внешнеэкономического фактора в экономике предприятий и стран

1. Необходимость ВЭД
2. Факторы расширения ВЭС
3. Теории мировой торговли
4. МРТ – международное разделение труда и мировое хозяйство
5. Интересы предприятий в развитии ВЭД

**1.**  **Необходимость ВЭД**

Под ВЭД понимается совокупность направлений, форм и методов торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, включая международные транспортные, валютно-финансовые и кредитные связи с зарубежными странами.

Степень участия какой-либо страны в ВЭД определяется экспортной квотой:

Экв. = (VЭ / VВНП) ⋅ 100%

В таблице приведены данные по изменению экспортной квоты некоторых развитых стран.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Страна** | **Экспортная квота, %** | | Из таблицы можно сделать выводы:   1. ВЭД-м занимаются все страны, и малые и большие. 2. Ни одна страна не производит все виды продукции. 3. Со временем экспортная квота растет у всех указанных стран |
| **1960** | **2000** |
| США | 11,6 | 24 |
| Англия | 13,9 | 19,6 |
| Германия | 15,8 | 29,8 |
| Голландия | 35,9 | 49,7 |
| Бельгия | 29,6 | 61,3 |
| РФ |  | 35 |
| Среднемировое | 17 | 24 |

#### 2. Факторы расширения ВЭС

1. Географический. Страны расположены в различных условиях (климатических, плодородие почвы, полезные ископаемые и т.д.) В США полностью отсутствуют магний, никель, кобальт (85% от потребности), бокситы - 96% (импорт).
2. Возрастание роли внешних рынков сбыта. Машиностроительную отрасль, например, не выгодно создавать в маленьких объемах производства, а внутренний рынок всю продукцию не может поглотить. Поэтому ведется поиск новых рынков по следующим направлениям:

* В страны, где производства таких товаров нет вообще;
* Вытесняя менее конкурентоспособных производителей.

1. Невозможность в оптимальных размерах и качестве производить все виды продукции.
2. Вывоз капитала в виде финансов и оборудования.

2 группы владельцев капитала:

ТНК – транснациональные корпорации – национальные по капиталу и интернациональные по размещению.

МНК – межнациональные корпорации – международные (интернациональные) и по капиталу и по размещению.

1. Ускорение НТП, по двум направлениям:

* Покупка технологий, лицензий.
* Покупка современного оборудования, на котором можно выпускать конкурентоспособную продукцию.

У Японии, Германии и Франции затраты на покупку лицензий в 2÷3 раза превышают доходы от продаж собственных лицензий.

6. Расширение МРТ

#### 2. Формы экспорта/импорта

***Экспорт*** – это деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Страна А

Страна В

экспорт

***Импорт*** – это деятельность по закупке и ввозу иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке страны или для использования в собственном производстве.

Страна А

Страна В

импорт

Все экспортно-импортные операции делятся на прямые и косвенные.

***Прямые*** – сделка осуществляется непосредственно между производителем и потребителем.

***Косвенные*** – все виды операций, проводимые через посредников.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Признак** | **Прямой** | **Косвенный** |
| 1. Товар | 1. Средства производства | 1. Потребительские товары |
| 1. Схема сделки | 1. Контакт с контрагентом | 1. Привлечение посредников |
| 1. Дополнительные условия | 1. Сервис, знание языка | 1. Сервис, знание языка |
| 1. Потребность в капитале | 1. Высокая | 1. Низкая |

Четкий экономический расчет показывает, какой вид экспорта (импорта) принять.

***Реэкспорт*** – операция, предусматривающая вывоз за границу ранее ввезенного из другой страны товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране переработке.

а) реэкспорт с завозом в страну реэкспорта

Страна А

Страна В

экспорт

Страна С

реэкспорт

б) реэкспорт без завоза в страну реэкспорта

Страна В

документы

$

Страна А

документы

Страна С

$

Товар

Случаи реэкспорта:

1. Торговля на биржах и аукционах
2. Вынужденный реэкспорт (заказчик, например, в ходе экспортной операции обанкротился)
3. Как составная часть более сложной операции (электростанцию в Индии строил СССР, комплектующие в Индию поступали из Англии через СССР).
4. Реэкспорт с целью получения выгоды на разнице в ценах или таможенных обложениях.

***Реимпорт*** – операции, связанные с ввозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся существенной переработке.

Страна А

Страна В

реимпорт

экспорт

## Лекции 4. Торговые посредники

Независимые от производителей и потребителей лица, фирмы и организации, содействующие обмену товаров с коммерческой точки зрения, относятся к торговым посредникам. Более 50% международного товарообмена осуществляется через торговых посредников.

Вопрос о том, какая должна быть цепь посредников, предельно короткой или многоступенчатой, зависит от вида товара, конкретного рынка, его емкости и географических размеров но в любом случае, только четкий экономический расчет должен подсказать экспортеру, по какому пути он должен пойти, чтобы получить максимальный эффект от выбранной схемы товародвижения.

Все типы посредников характеризуются следующим признаком: **от чьего имени и за чей счет** действует посредник.

Целесообразность использования посредников:

1. Повышение экономичности и оперативности сбыта товаров, т.е. увеличение прибыли за счет ускорения оборота капитала.
2. Реализация товара на более благоприятных для экспортера условиях, поскольку, посредник находясь ближе к покупателю более оперативно реагирует на изменение конъюнктуры рынка.
3. Повышение конкурентоспособности товара за счет предпродажного сервиса и технического обслуживания, обеспеченного посредниками.
4. При авансировании посредником отдельных операций экономятся средства экспортеров, вкладываемых в производство.
5. Посредники обеспечивают массовый сбыт товара, при котором возникает дополнительная выгода за счет снижения издержек обращения экспортера на единицу реализуемого товара.

**Классификация посредников**

Торговые посредники

По объему прав

По виду соглашений

По способу продаж

Обычный посредник

С правом первой руки

Монопольные агенты

Простые (брокеры)

Поверенные (маклеры)

На услугах купли/продажи

* Комиссионеры
* Консигнаторы
* Дистрибьюторы

По контракту

Биржи

Аукционы

Торги

Классифицирующие

Признаки

Вознаграждения посредников:

1. В виде разницы цен реализации и поставки
2. В виде процента с экспортных цен.
3. Смешанное (1+2).
4. По заранее согласованной твердой ставке.
5. Выплата дополнительных поощрений за дополнительные услуги (Cost plus fee).

**2. Базисные условия поставок товаров**

(Базисные, т.к. составляют основу цены).

Базисные условия поставки в контракте купли-продажи – это условия, которые:

1. распределяют обязанности экспортера и импортера по доставке товара,
2. устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждение товара с экспортера на импортера,
3. определяют кто оформляет таможенные формальности и оплачивает пошлину.

Те расходы, которые несет экспортер, включаются в цену товара. Условия поставок – базисные, т.к. устанавливают базис цены товара (составляют в среднем 40-50 % в общей цене товара).

Существует 13 вариантов распределения обязанностей в **ИНКОТЕРМС** – международных правилах по толкованию торговых терминов. Этот документ содержит конкретизацию трактовки и толкование отдельных торговых терминов. Каждые 10 лет выходит новая редакция. Сейчас - ИНКОТЕРМС-2000.

13 терминов разделены на 4 группы.

1. **“Е”** – отгрузка

**ЕхWorks** – отгрузка с завода (- экспортер никаких обязательств не несет)

1. **“F”** – основная перевозка не оплачена

**FCA** - франко-перевозчик

**FAS** – свободен у борта корабля

**FOB** – свободен на борту – груз пересек релинг корабля (поручни) – риск на импортере.

1. **“C”** – основная перевозка оплачена

**CPT, CFR** – оплата перевозки без страхования

**CIP, CIF** – оплата перевозки, включая страховку

1. **“D”** – прибытие

**DAF** –поставка на границе

**DES** – поставка с судна

**DEQ** – поставка с причала

**DDU** - поставка без оплаты таможенных пошлин

**DDP** – поставка с оплатой таможенных пошлин

Ниже приведена схема базисных условий для морских перевозок.

#### 3. Отгрузочные документы. Конвенции и соглашения о перевозках

Правовой статус коносамента определяется брюссельской конвенцией об унификации правил о коносаменте 1924 г. – *Гаагские правила*.

В 1978 г. принята конвенция ООН о морской перевозке грузов – *Гамбургские правила*.

Морские перевозки пассажиров и багажа регулируются Афинской конвенцией 1974 г.

Железнодорожные сообщения - конвенцией КОТИФ в редакции 1980 г.

Воздушные сообщения - конвенция 1929 г., дополненная протоколами: Гаагским (1955 г.), Гватемальским (1976 г.) и Монреальским (1975 г.).

Автомобильные сообщения - конвенции КДПГ (1961 г.) и ДОПОГ (1968 г.)

Импортёр

Экспортёр

Импортёр

**риски**

Экспортёр

отгрузка

транспортировка

погрузка

морской фрахт

страхование

растормажи-вание

перевозка

**расходы**

ExWorks

FAS

FOB

CFR

CIF

DES

DEQ

DDP

Free alongside ship

Free on board

Cost and freight

Cost, insurance and freight

Delivered ex ship

Delivered ex quay duti paid

Delivered duti paid

Free carrier – свободен после передачи перевозчику (франкоперевозчик)

ExWorks

FAS

FOB

CFR

CIF

DEQ

## 

## Лекция 6. Ценообразование на мировом рынке

1. Интернациональная стоимость и мировая цена товара
2. Факторы, влияющие на мировые цены
3. Сущность неэквивалентного обмена
4. Методы анализа цен при подготовке сделок
5. Виды цен товаров в контрактах
6. Порядок внутреннего ценообразования на импортную продукцию
7. Ценовая политика в международной торговле

#### 1. Интернациональная стоимость и мировая цена товара

Экономические условия производства в каждом отдельном национальном хозяйстве различны. Несовпадение уровней технического оснащения хозяйства, квалификации трудящихся и природных условий приводит к существенным различиям в среднем уровне производительности труда, т.е. затраты труда при изготовлении единицы одинаковой продукции по странам различны, т.е. в одинаковое рабочее время создается различная величина стоимости и различное количество единиц продукции.

Затраты труда в каждой стране выступают как индивидуальные затраты, а закон стоимости требует приравнивания различных индивидуальных затрат к общественным, поэтому обмен товаров должен происходить на основе не национальных затрат, а среднемировых, т.е. в основе обмена лежит не национальная, а интернациональная стоимость.

Интернациональная стоимость – это общественно необходимые затраты труда на производство товара при среднемировых общественно-нормальных условиях производства и среднемировом уровне производительности труда.

Под мировой ценой понимается денежное выражение интернациональной стоимости реализуемого на мировом рынке товара.

***Четыре признака мировой цены:***

1. Если по этой цене осуществляются крупные несвязанные коммерческие сделки.
2. Платежи осуществляются в СКВ
3. Цены сделок, осуществляемых в важнейших центрах мировой торговли.
4. Экспортные цены основных производителей товара.

#### 2. Факторы, влияющие на мировые цены

*Динамика изменения мировых цен на нефтепродукты.*

годы

%

1940 50 60 70 72 80 1990

400

300

200

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

1 – война

2 – кризис

3 – подъем

4 - кризис

5 – стабилизация

6 – девальвация

7 – эмбарго

8 – энергетическая политика

9 - НТР

Утверждено генеральным директором

**Конкурентный лист** (продажа сеялки)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Этапы приведения и содержание поправок** | **Исходные данные** | **Конкурентные материалы** | | | |
| **Контракт США №** | | **Контракт Германии №** | |
| **исходные данные** | **величина поправки** | **исходные данные** | **величина поправки** |
| 1. | Коммерческие условия |  |  |  |  |  |
| 1.1. | Цена в иностранной валюте |  | 400$ |  | 4280 € |  |
| 1.2. | Курс валюты | 1000 руб. | 30 руб. |  | 35 руб. |  |
| 1.3. | Цена в рублях |  | 12000 |  | 15 000 |  |
| 2. | Приведение по коммерческим условиям |  |  |  |  |  |
| 2.1. | По срокам сделок | 2010 г. | 2005 г. | + 3200 руб. | 2008 г. | + 1000 руб. |
| 2.2. | По базисным условиям | FOB | FOB |  | CIF-Хельсинки | - 2000 руб. |
| 2.3. | По кредитным сделкам | наличными | наличными |  | Товарный кредит | - 1000 руб. |
| 2.4. | Скидки по прочим условиям: |  |  |  |  |  |
|  | а) на количество | 100 ед. товара | 1000 ед. | +1500 руб. | 100 ед. |  |
|  | б) на уторговывание (общие) | (хотим) контракт | контракт |  | Коммерческое предложение | - 1000 руб. |
|  | в) на технические гарантии | 12 мес. | 12 мес. |  | 18 мес. | - 50 руб. |
| 2.5. | Суммарная поправка |  |  | + 4700 руб. |  | - 3050 руб. |
| 2.6. | Цена приведенная по коммерческим условиям |  |  | 16700 руб. |  | 11950 руб. |
| 3. | Приведение по техническим характеристикам | захват 3м | захват 5м | - 4200 руб. | захват 3 м |  |
| 4. | Цена приведенная |  |  | 12500 руб. |  | 11950 руб. |
| 5. | Средняя цена | 12225 руб. |  |  |  |  |

**Пример уторговывания**

На международной выставке-продаже фирма Caterpillar продавала трактор с прицепом. Вторая фирма "Х" - аналогичный трактор.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Caterpillar | Фирма "Х" |
| Цена | 24 000$ | 20 000$ |
| За функции | 20 000$ |  |
| За долговечность | 3 000$ |  |
| За повышенную надежность | 2 000$ |  |
| За повышенный тех. сервис | 2 000$ |  |
| За повышенный срок службы комплектующих изделий | 1 000$ |  |
| Итого: | 28 000$ |  |
| Общая скидка | 4 000$ |  |
| **Итого:** | 24 000$ | 20 000$ |

Покупатель выбирает, естественно, трактор Caterpillar с массой преимуществ и большой скидкой.

#### 5. Виды цен товаров в контрактах

В контракте цена может быть зафиксирована в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта.

Различают следующие виды цен:

1. Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия.
2. Подвижная цена – это зафиксированная цена при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара изменится, при этом указывается источник контроля. (для металлов, например, ЛБМ).
3. Цена с последующей фиксацией – отличается от подвижной тем, что цена не устанавливается сразу, а определяется только в момент исполнения контракта.
4. Скользящая цена состоит из 2-х частей:

* Базовой, устанавливаемой на дату подписания контракта.
* Переменной части, определяемой на период изготовления товара

,

где С1 – окончательная цена,

С2 – базовая цена,

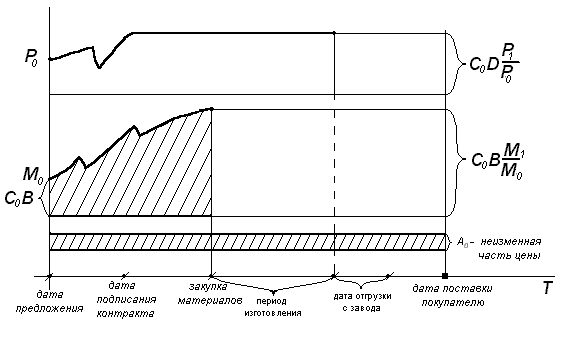
А – коэффициент торможения или неизменяемая доля в переменной части цены. (0,1÷0,2)

B, D – доли, которые занимают в цене отдельные составляющие (материалы, ЗП, энергетика и т.п.)

∑(В + D + …) = 1

М1, М0 – индексы цен на материалы для изготовления продукции на период их закупки (М1) и установления базовой цены (М0).

Р1, Р0 – индексы ЗП на момент изготовления продукции (Р1) и установления базовой цены (Р0) (подписание контракта).



Т – время исполнения контракта

#### 6. Порядок внутреннего ценообразования

*Структура цены на Российских предприятиях*

Себестоимость + Прибыль

###### Акциз

###### НДС

Торговая надбавка

Свободная оптовая цена

Свободная оптовая цена с Акцизом

Свободная оптовая цена с Акцизом и НДС

Свободная розничная цена

**Затраты импортера**

Зи = Ст + Пт + Ак + НДСт  + Тсб + Ди + НДСДи ,

Ст  - таможенная стоимость товара, пересчитанная в **валюту страны ввоза** по официальному курсу на дату подачи таможенной декларации, включающая в себя, кроме контрактной цены, **все валютные расходы импортера** Ви **до места ввоза товара** на таможенную территорию страны ввоза.

Ст = Ви × Коф ,

Коф – официальный курс,

Пт – таможенная пошлина, определяемая по ставке таможенного тарифа в процентах от таможенной стоимости.

Ак – сумма акциза, взимаемая с подакцизных товаров по ставкам акцизного сбора в процентах от таможенной стоимости.

Ак = Ст  ,

А – ставка акцизов в процентах,

НДСт – налог на добавленную стоимость,

НДСт  = (Ст + Пт + Ак)  ,

Н – ставка НДС в процентах,

Тсб – таможенный сбор, взимаемый в качестве оплаты за услуги таможенных органов.

Тсб = 0,15% × Ст ,

Ди дополнительные расходы импортера, которые он несет в процессе доставки товара до своего пункта назначения.

НДСДи – налог на добавленную стоимость с дополнительных расходов.

Ци = Зи + Тнадб ,

Ци – цена на импортный товар,

Тнадб – торговая надбавка.

Валюта

Материальные

Нематериальные (нет материального носителя)

замкнутые

частично обратимые

СКВ

Резервные (ключевые)

мягкие

Валютная корзина

СДР

Клиринговые валюты

Под конвертируемостью национальной валюты понимается ее способность свободно обмениваться на иностранные валюты по складывающимся на валютном рынке валютным курсам и по всем видам операций.

***Замкнутыми (неконвертируемыми)*** являются валюты стран, где действуют валютные ограничения как для резидентов, таки для нерезидентов.

***Полная или свободная конвертируемость валюты*** – это сочетание внутренней и внешней обратимости, требует введения и поддержания во внутренней экономике (на внутреннем рынке) условий, идентичных условиям мирового рынка, сопоставимости уровней и пропорций внутренних цен и издержек производства с уровнями цен и издержками производства мирового рынка.

Экономика страны должна в полной мере участвовать в формировании интернациональной стоимости, т.е. должна быть экономикой открытого типа.

К ***СКВ*** относятся валюты всех развитых стран, но из членов МВФ (164 страны), более 60-ти государств официально поддерживают частичную обратимость своих валют, т.е. сохраняют валютные ограничения.

Некоторые СКВ наиболее широко используются в международных расчетах в качестве средства создания валютных резервов, такие валюты называются ***резервными*** или ***ключевыми*** ($, €, £, японская йена ψ, SF).

Из этих валют образована валютная корзина, в которую входят эти валюты в соотношении:

$ - 40 % Два основных назначения валютной корзины:

€ - 30 % 1. Для расчета курса нематериальных валют,

£ - 10 % 2. Для использования в качестве мультивалютной оговорки

ψ - 10 %

SF - 10 %

Это соответствует удельному весу валют во внешних расчетах стран.

***СДР (SDR)*** – специальные права заимствования – это эмитируемые МВФ международные резервные и платежные средства. Они предназначены для регулирования сальдо платежных балансов, пополнения официальных резервов, расчетов стран-участниц фонда с МВФ.

Выпуск СДР осуществляется в виде записей на счетах в МВФ.

***Клиринговые валюты***

***Клиринг*** – это платежные соглашения, предполагающие централизованный зачет взаимных денежных требований и обязательств, возникающих между странами по различного вида экономическим и другим отношениям. На взаимно открытых счетах (пример: Россия - Индия) учитывают все платежи и поступления каждой из стран.

***Валютой клиринга*** является или валюта одной из стран, или валюта третьей страны.

#### 4. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов

*Валютно-финансовые условия включают в себя следующие понятия:*

1. Валюта цены и способ ее определения. Контракт стоит 100.000 USD
2. Валюта платежа
3. Курс пересчета валюты цены в валюту платежа (при их несовпадении)
4. Валютные оговорки, страхующие от риска валютных потерь на случай изменения курса валют
5. Условия расчетов (наличный платеж или кредит).
6. Форма расчетов (инкассо, аккредитив и т.д.)
7. Средства платежа (векселя, чеки и т.д.)
8. Кто, когда, кому, в каком месте платит? (указание банков, юридических адресов и т.п.)

***Валюта цены (валюта сделки***) – это валюта, в которой выражена цена товара в контракте. Как правило, выбирают наиболее стабильную, в момент заключения сделки, валюту.

***Валюта платежа*** – валюта, в которой происходит оплата товара по контракту. Выбор условий расчетов зависит от:

* страны контрагента
* конъюнктуры товарного рынка
* характера товара
* торговых обычаев
* наличия межправительственных соглашений по ВЭД и т.д.

Курс пересчета валюты цены в валюту платежа определяется по текущему рыночному курсу на день платежа или на предшествующую дату (курс пересчета).

**Валютные оговорки**

***Валютная оговорка*** – это включаемое во внешнеторговый контракт условие, предусматривающее пересмотр суммы платежа, пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью ограничения потерь экспортера, возникающих в случаях обесценения валюты платежа.

*Пример:*

*Контракт на поставку из России 60 тракторов по 50 000 руб./шт. от 01.06.98.*

*Срок исполнения 31.12.98.*

*Цена контракта = 60× 50 000 = 3 000 000 руб. (валюта цены)*

*Предполагался эквивалент платежа (1 $ = 6,0 руб.) = 500 000 $ (но оговорки не было)*

*18.08.98 - дефолт. 1.12.98 с ними рассчитались.*

*На 1.12.98 $ =20,0 руб.→ получили 3 000 000 руб. Но это уже было эквивалентно лишь 150 000$. Предприятие - банкрот.*

Валютная оговорка может быть оформлена в 3-х видах:

1. Наибольшее распространение получила валютная оговорка в виде несовпадения валюты цены и валюты платежа. Такая оговорка может действовать при условии, что в качестве валюты цены выбирается устойчивая валюта.

*В примере должны были обозначить валютой контракта 500 000 $ (цена контракта), а валюту платежа в рублях → получили бы 10 000 000 руб.*

1. Одновалютная оговорка – это оговорка платежа. Если валюта платежа совпадает с валютой цены, то она называется ***валютой контракта (валютой расчета***), однако, должна обязательно вводится валютная оговорка, которой является наиболее устойчивой валютой. Сумма платежа изменяется пропорционально изменению курса валюты контракта к валюте оговорки.
2. Мультивалютная оговорка***,*** когда в качестве валюты оговорки применяются несколько валют или нематериальная валюта СДР. Здесь мы уже ничем не рискуем.

При указании валютных оговорок **необходимо установить**:

1. Время пересчета курса (обычно 1÷3 дня, предшествующих дню платежа).
2. Рынок, котировки которого берутся за базу пересчета (обычно рынок плательщика).
3. Курс продавца и курс покупателя (обычно средний курс).

#### 5. Формы международных расчетов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Условия платежа*** | ***Интерес*** |
| 1 | Оплата вперед (предоплата) | Экспортер |
| 2 | Аккредитив |  |
| 3 | Инкассо |  |
| 4 | Кредит |  |
| 5 | Открытый счет | Импортер |

**Открытый счет**

Банк продавца

Банк покупателя

Покупатель

Продавец

Самая выгодная форма, но риск экспортера очень большой: без оплаты импортер получит товар.

1.а. товар

1.б. документы

1.в. открывает

счет

2. деньги

3. деньги

4. деньги

**Инкассо**

Банк продавца

Банк покупателя

Покупатель

Продавец

Для экспортера остается риск неплатежа.

1.а. товар

1.б. документы

3.а. деньги

2. документы

5. деньги

3.б. документы

4. деньги

**Аккредитив**

Не устраивает импортера – замораживание средств.

Банк продавца

Банк покупателя

Покупатель

Продавец

4.а. товар

4.б. документы

1. открывает

аккредитив

5.б. деньги

2. извещение

6. деньги

3. извещение

об открытии

аккредитива

5.а. документы

5.в. документы

**Классификация международных кредитов**

вексельный

государственный

банковский

фирменный

долгосрочный

среднесрочный

краткосрочный

денежный

инвестиционный

коммерческий

финансовый

Связанный

Международный кредит

товарный

## 3. Вексельный кредит

Главной проблемой товарного кредита является гарантирование платежей за поставленные товары. Основной формой гарантии является вексельная форма, правовые основы которой регулируются Женевской конвенцией 1930г.

**Вексель** – безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму в течение установленного срока. Векселя могут передаваться от одного векселедержателя к другому. При этом на их оборотной стороне наносится надпись "**Индосамент**". Причем должник и все лица, являвшиеся держателями векселя несут перед последним векселедержателем солидарную ответственность. Кроме того для уменьшения риска неплатежа векселедержатель может потребовать **аваль** (банковскую гарантию). Большее распространение в международной практике получили тратты (переводные векселя).

**Тратта** – безусловный приказ должнику уплатить в установленный срок указанную в ней сумму векселедержателю, который выписывает эту тратту и передает ее импортеру для подтверждения путем подписи (**акцепт**).

Для снижения валютных рисков при выписке тратт и векселей применяют валютные оговорки.

Оговорки бывают одновалютные и мультивалютные.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа стран | ВНП на душу населения | Макс срок кредита | Мин % ставка |
| 1 | >4000$ | 5 лет | Рыночная около 10% |
| 2 | 624 – 4000$ | 8,5 лет | 9,15% |
| 3 | < 624$ | 10 лет | 8,3% |

## 6. Лизинг

Лизинг - это инвестиционная деятельность по приобретению имущества и передаче его по договору лизинга в пользование с правом выкупа

Лизинг – долгосрочная аренда;

Хайринг – среднесрочная аренда;

Рентинг – краткосрочная аренда.

Различают 2 вида лизинга: финансовый и оперативный.

**Финансовый лизинг**

кредит

банк

Страховая компания

1. договор страхования;
2. платежи

Лизинговая компания

1. заявка
2. лизинговый договор;
3. лизинговые платежи

Акт сдачи - приемки

1. заказ – наряд;
2. договор купли-продажи;
3. оплата

Поставка оборудования

Лизингополучатель

Поставщик оборудования

Срок лизинга - 90% от срока ускоренной (в 3 раза) амортизации с последующим выкупом лизингополучателем оборудования по остаточной стоимости.

Лизинговые платежи включают:

* Размер амортизационных отчислений лизинговой компании (т.к. оборудование на ее балансе);
* Процент за кредит банку или самой лизинговой компании;
* Прибыль лизинговой компании;

При этой операции выигрывают все стороны:

* Лизингополучатель не имея финансовых средств получает оборудование, начинает на нем работать и получать прибыль. Лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость продукции.
* Поставщик оборудования продает свое оборудование за наличные.
* Лизинговая компания имеет прибыль.

При финансовом лизинге принципиально то, что оборудование получает один лизингополучатель.

Режимы: выпуск для свободного обращения, реимпорт, транзит, таможенный склад, магазин беспошлинной торговли, переработка на таможенной территории, переработка под таможенным контролем, временной ввоз, свободная таможенная зона, свободный склад, переработка вне таможенной территории, реэкспорт, уничтожение, отказ в пользу государства, экспорт.

Любое лицо вправе выбрать таможенный режим или изменить на другой.

Таможенным кодексом установлены следующие таможенные платежи: таможенная пошлина, НДС, акцизы, таможенные сборы.

Таможенные сборы берут за выдачу лицензий, за хранение товаров, за таможенное сопровождение товаров. ГТК может уменьшить таможенный сбор. В таможенном кодексе установлены виду контрабанды:

* обманное использование таможенных деклараций;
* сокрытие груза;
* недекларирование или недостаточное декларирование;
* незаконное перемещение товаров по списку экспортного контроля
* вывоз предметов художественного и археологического достояния.

Таможенные органы могут проводить оперативно - розыскную деятельность.

## Виды таможенных пошлин

Таможенный тариф – систематизированный перечень таможенных пошлин, выполняющих функции налога, который повышает цену товара и оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота.

сезонные

дополнительные

преференциальные

min

max

альтернативные

специфические

адвалорные

льготные

фискальные

уравнительные

особые

Таможенные пошлины

протекционистские

Поскольку торгующие страны могут находиться в различных договорных отношениях друг с другом, импортные пошлины бывают преференциальные (особо льготные для развивающихся стран – по списку ВТО), договорные (минимальные) и генеральные (максимально возможные для мирового рынка).

Существует два основных метода взимания таможенных пошлин: специфический, при котором величина пошлины устанавливается как фиксированная сумма с единицы измерения веса, объема, товара (например, с 1 см3 объема двигателя автомобиля), и адвалорный (от лат. — ad valorem — от стоимости), когда таможенная пошлина определяется в виде процента от декларируемой продавцом стоимости товара.

Кроме того в практике внешней торговли известна промежуточная методика исчисления пошлин, состоящая в том, что конкретный таможенный орган получает право самостоятельно выбирать между специфическим и адвалорным способом в зависимости от ситуации. Такая пошлина получила наименование альтернативной.

В качестве примера приведен фрагмент таможенного тарифа России 1998 г..

**Таможенный тариф России**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Код товара по ТН ВЭД** | **Наименование позиции** | **Допустимая единица измерения** | **Сумма пошлины в % от таможенной стоимости либо в евро** |
| 8703 | Автомобили легковые | шт. | 30, но не менее 1,1 евро за 1 см3 объема двигателя |

Средний размер таможенной пошлины в развитых странах 5-6%, а в РФ - 15-17%.

## Методы определения таможенной стоимости товара

1. Метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Стоимость товара по контракту + расходы по доставке товара + комиссионные т.е. все расходы импортера.

Все последующие методы применяются в рассматриваемом порядке в том случае если предыдущие не могут быть использованы.

1. Сделки с идентичным товаром, где применяется цена сделки осуществленной с идентичными товарами в течении 90 дней. Под идентичными товарами понимаются товары одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами (по физ. характеристикам, качеству, репутации на рынке), но принимается самая низкая цена.
2. По цене сделки с однородными товарами. Под однородными товарами понимаются товары, которые хоть и не являются одинаковыми во всех отношениях, но имеют схожие характеристики и выполняют те же функции, что и оцениваемый товар. Учитываются признаки высокого качества, наличия товарного знака и репутации на рынке, страны происхождения и производителя.
3. На основе вычитания стоимости. Цена по которой подобные товары продаются на территории РФ не позднее 90 дней с даты ввоза. Из цены товара вычитаются расходы на выплату комиссионных, надбавки на прибыль, суммы ввозных таможенных пошлин и обычные расходы на транспорт в РФ.
4. Метод сложения стоимости т.е. идет сложение всех затрат – стоимость материальных издержек понесенных изготовителем в стране пр-ва, общих затрат характерных для продажи в РФ для страны вывоза товаров, также вида и расходов на транспортировку.
5. Резервный метод – основан на мировой таможенной практике.

## 4. Нетарифные меры регулирования ВЭД

Большая часть применяемых мер государственного регулирования ВЭД – нетарифные, воздействие которых на структуру, объем и географическое направление ВЭД значительно выше чем у таможенных тарифов.

Виды нетарифных мер:

1. Прямое ограничение: лицензии (генеральная, разовая), квота (глобальные, для отдельных стран, сезонные, "добровольные"), пошлины (антидемпинговая, компенсационная)
2. Административные формальности: таможенные, технические стандарты и нормы, санитарные нормы, требования к упаковке.
3. Косвенные: импортные налоги, статистический сбор, фитосанитарные сборы, импортные депозиты

## 

## Лицензирование и квотирование

К числу наиболее распространенных инструментов прямого регулирования ВЭД относят лицензии и квоты. Лицензирование предполагает, что государство через специально уполномоченные ведомства выдает разрешение на внешнеторговые операции товарами, включенными в списки лицензируемых по импорту и по экспорту.

Использование лицензионных систем регулирования ВЭД опирается на нормы международного регулирования.

# Практическая часть

**Калькуляция экспортных операций**

Одна гамбургская внешнеторговая фирма получает запрос по предложению на 100 электротехнических приборов от торговца импортом в Сиднее. На цену предложения с условием поставки СИФ импортер хотел бы сделать торговую наценку в 12%. Условием платежа должна быть оплата против документов по прибытии корабля. Срок поставки обычно составляет 32 дня (n).

После этого внешнеторговая фирма запрашивает у различных производителей предложения и выбирает самый благоприятный вариант со следующими условиями:

Цена продажи за 100 электротехнических приборов со склада в Дортмунде, с упаковкой для морских перевозок и маркировкой 400.000 €. Производитель готов предоставить скидку на количество в 5% и при оплате наличными в течение 10 дней сконто в размере 2%.

Внешнеторговая фирма работает с торговой наценкой (включая прибыль) в 16% и имеет средние капитальные расходы 15% в год (N к.р.).

По поводу доставки товара в Сидней внешнеторговая фирма выясняет следующие расходы:

* Осуществление транспортировки экспедиторской фирмой, которая получит приборы в Дортмунде и поставит их в Сидней, - 18.660 €. Дополнительные транспортные расходы составят 2.150 €.
* За вывоз и таможенное оформление, а также предоставление документации необходимо заплатить 870 €.
* Транспортное страхование предоставляет страховое обеспечение категории С, включая страховое обеспечение СИФ со страховой премией в 3.100 €.

А) Расположите отдельные статьи по схеме экспортной калькуляции и выясните чистую цену продажи торговца импортом в Сиднее!

Б) Какие суммы можно было бы исключить при прямом экспорте?

В) По каким статьям возможно уторговывание, если цена аналогичного товара в Сиднее составляет 5.000 €.

# Решение

Цена продажи изготовителя со склада в Дортмунде, упаковано для морских перевозок 400.000 €.

- скидка на количество 5% 20.000 €.

= запланированная покупная цена экспортера 380.000 €.

- сконто 2% 7.600 €.

= фактическая покупная цена экспортера со склада в Дортмунде 372.400 €.

+ торговая наценка и маржа прибыли экспортера 16% 59.584 €.

= цена продажи экспортера со склада в Дортмунде 431.984 €.

+ транспортные расходы Дортмунд – Сидней 18.660 €.

+ дополнительные транспортные расходы (например, портовые сборы,

погрузо-разгрузочные расходы, экспедиторские расходы) 2.150 €.

+ расходы на экспортную и таможенную очистку, расходы на оформление документов 870 €.

+ страховая премия по морским перевозкам категории С и страхование на условиях

поставки СИФ 3.100 €.

= фактическая цена продажи экспортера на условиях СИФ – Сидней (А) без расходов на финансирование 456.764 €.

+ расходы на финансирование при условии платежа d/p inkasso по прибытии корабля

(32 дня 15% в год) (Рф) 6.090 €.

Покупная цена торговца импортом в Сиднее (СИФ) 462.854 €.

+ торговая наценка и маржа прибыли импортера 12% 55.542 €.

= фактическая цена продажи торговца импортом в Сиднее за 100 приборов 518.396 €.

б) Преимущество прямого экспорта состоит в исключении торговца экспортом, который рассчитывает для себя торговую наценку и маржу прибыли в 59.584 €. Если эта сумма выпадает, то упрощается база расчета по некоторым другим статьям таким образом, что чистая цена продажи становится значительно ниже.

**Ответы:**

Рф = А \* n \* N кр/ (100 \* 360) = 456.764 \* 32 \* 15 / (100 \* 360) = 6.090 €.

а) Цена за один прибор 5.184 €.

б) При прямом экспорте исключается Тн ВТФ

в) Уторговывание по Тн ВТФ и покупателя в Сиднее по 10.000 €.

# Контрольные вопросы к экзамену по курсу «Организация ВЭД фирмы»

1. Необходимость ВЭД для стран и предприятий. Основные факторы расширения ВЭД.
2. Международное разделение труда (МРТ) - материальная основа мирового хозяйства.
3. Основные направления и виды международной деловой активности .Импорт, экспорт, реэкспорт.
4. Компенсационные сделки.
5. Франчайзинг. Кооперация.
6. Принципы выбора контрагентов.
7. Целесообразность использования торговых посредников. Виды посредников.
8. Биржи, аукционы и торги. Виды сделок.
9. Базисные условия поставок товаров. Международные перевозки.
10. Интернациональная стоимость и мировая цена производства. Факторы, влияющие на мировые цены.
11. Методы анализа цен при подготовке сделок. Конкурентный лист.
12. Расчетные методы определения цены товара. Формула Берим.
13. Виды цен товаров в контрактах. Расчет скользящей цены.
14. Порядок внутреннего ценообразования на импортную продукцию.
15. Субъекты международных расчетов. Резиденты и нерезиденты. Конвертируемость валют.
16. Валюта и ее виды. Валютный курс и котировка.
17. Валютно-финансовые условия контрактов.
18. Формы и схемы международных расчетов.
19. Виды международных кредитов. Вексельный кредит.
20. Банковский кредит. Факторинг, форфейтинг.
21. Основные условия международных кредитов.
22. Оперативный и финансовый лизинг.
23. Структура и содержание внешнеторгового контракта.
24. Подготовка и заключение контрактов. Виды оферт.
25. Структура и содержание внешнеторгового контракта.
26. Современные тенденции внешнеэкономической политики стран. Проблемы и задачи, принципы и методы государственного регулирования ВЭД. ТНВЭД.
27. Таможенно-тарифная система.
28. Нетарифные меры регулирования ВЭД. Лицензии, квоты, пошлины.
29. Формы государственного стимулирования экспорта.
30. Валютное регулирование и валютный контроль.
31. Система экспортного контроля.

**Темы контрольных работ по курсу "Основы ВЭД"**

1. Способы внешней торговли.
2. Виды ВЭД.
3. Международное разделение труда.
4. Страхование и арбитраж.
5. Аукционы и торги.
6. Биржевая торговля.
7. Формы совместного предпринимательства.
8. Совместные предприятия.
9. Исследование м/н рынков сбыта.
10. Выбор стратегии поведения на м/н рынках сбыта.
11. Торговые посредники.
12. Международная коммуникационная политика.
13. Организация и проведение деловых переговоров.
14. Структура и содержание м/н контрактов.
15. Условия международных платежей.
16. Организационные формы международной торговли сырьевыми товарами.
17. Организационные формы международной торговли готовой продукцией.
18. Этапы подготовки и организации сделки.
19. Организационно-правовые формы участников международных коммерческих сделок.
20. Транспортные условия контрактов купли-продажи.
21. Услуги, сопряженные с выполнением транспортных операций.
22. Управление перевозками грузов внешнеэкономического комплекса.
23. Основная транспортная документация во внешнеэкономических связях.
24. Характер внешнеторговой операции и ее виды.
25. Мировое хозяйство, глобализация, интеграция.
26. Международные перевозки.
27. Мировой рынок и его конъюнктура.
28. Базисные условия поставок.
29. Проблемы интеграции России в систему мирохозяйственных связей.
30. Оперативный и финансовый лизинг.
31. Организация управления ВЭД в России.
32. Организация управления ВЭД на уровне предприятия.
33. Анализ и выбор иностранного партнера.
34. Подготовка и заключение международной сделки.
35. Субъекты международных расчетов.
36. Валютно-финансовые условия контрактов.
37. Кредитование внешней торговли.
38. Коммерческие формы передачи технологий в ВЭД.
39. Арендные операции в ВЭД.
40. Качество в ВЭД.
41. Паблик релейшенз в ВЭД.
42. Международная торговля и ее регулирование.
43. Валютный контроль.

**Список рекомендуемой литературы**

**Основная литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия (Под ред. Стровского Л.Е.). М., ЮНИТИ, 2003 г., 848 с.

2. Основы внешнеэкономических знаний (Под ред. И.П. Фаминского). М., Международные отношения., 1994. – 480 с.

3. Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Учебное пособие. М., “Ось-89”, 2002 г., 288 с.

4. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и технол. Учебник. М., Международные отношения., 1989. – 384 с.

5. Ростовский Ю.М., Гречков. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. М., Экономистъ 2004 г., 574 с.

**Дополнительная литература**

1. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. М., Экономистъ 2006 г., 671 с.

2. Дегтярева О.И. и др. Внешнеэкономическая деятельность. М., Дело, 2004 г., 423с.

3. Организация и техника внешнеторговых операций. (Сборник задач под ред. Покровской В.В.). М., Юрист, 1999.

4. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торовли. М., Юридическая литература. 1993.

5. Герчикова И.И. Международное коммерческое дело. М., ЮНИТИ, 2001г.

6. Балабанов И.Т., Балабанов И.А. Внешнеэкономические связи: Учебное пособие. М., Финансы и статистика. 2000 г. 512 с.

7. Инкотермс-2000: Официальный перевод. СПб.: Экономика и бизнес, 2000, 80 с.

8. Стровский Л.Е. Основы Внешнеэкономической деятельности. М., ЮНИТИ, 2003, 224 с.

9. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров. Комментарии. М., 1994 г.

10. Феонова Л.А. Из практики внешнеэкономических контрактов. Сборник договоров. М., 1993 г.

"Утверждаю"  
генеральный директор  
2001 г.

Конкурентный лист

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Этапы приведения и со- держание поправок | Исходные данные | Конкурентные материалы | | | |
| Контракт | | Контракт | |
| исходные данные | величина поправки | исходные данные | величина поправки |
| 1. | Коммерческие условия |  |  |  |  |  |
| 1.1. | Цена в иностранной валюте |  |  |  |  |  |
| 1.2. | Курс валюты |  |  |  |  |  |
| 1.3. | Цена в рублях |  |  |  |  |  |
| 2. | Приведение по коммерческим условиям |  |  |  |  |  |
| 2.1. | По срокам сделок |  |  |  |  |  |
| 2.2. | По базисным условиям |  |  |  |  |  |
| 2.3. | По кредитным сделкам |  |  |  |  |  |
| 2.4. | Скидки по прочим условиям:  а) на количество |  |  |  |  |  |
| б) на уторговывание (общие) |  |  |  |  |  |
| в) на технические гарантии |  |  |  |  |  |
| 2.5. | Суммарная поправка |  |  |  |  |  |
| 2.6. | Цена приведенная по коммерческим условиям |  |  |  |  |  |
| 3. | Приведение по техническим характеристикам |  |  |  |  |  |
| 4. | Цена приведенная |  |  |  |  |  |
| 5. | Средняя цена |  |  |  |  |  |

ОБРАЗЕЦ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА  
КУПЛИ-ПРОДАЖИ

КОНТРАКТ №.

12.07.09 г. г. Ярославль (Российская Федерация)

Предприятие

полное наименование предприятия  
именyeмое в дальнейшем «Продавец», в лице своего

полномочного представителя

ФИО. должность липа,

\_ , с одной стороны, и организации

подписывающего контракт

именуемая в

полное наименование организации

дальнейшем «Покупатель», в лице своего полномочного  
представителя :

ФИО, должность лица, подписывающего

, с другой стороны, заключили настоящий

контракт

контракт о нижеследующем.

1. Предмет контракта

1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях

., в количестве

наименование базиса поставки

следующий товар .

наименование товара

1. Поставка товара, указанного в п. 1.1. настоящего  
   контракта, будет осуществлена в течение

период времени

1. Качество товара должно соответствовать

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

приводятся его параметры

наименование документов, в которых описывается товар

I принодится его параметры  
A. ToMctiiion

2. Цена

1. Цена товара, указанного в п. 1.1. настоящего

контракта, составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

сумма прописью и денежная единица

за единицу.

1. Общая стоимость проданного по настоящему

контракту товара составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

сумма прописью,

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

денежная единица

1. В стоимость товара'включается стоимость упа-  
   ковки и маркировки товара расходы по его погрузке,

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

перечисляются другие расходы

2.4. Указанная в п. 2.1. цена товара является фик-  
сированной и изменению не подлежит.

3. Упаковка и маркировка

* 1. Упаковка поставляемого товара должна соот-  
     ветствовать установленным стандартам (или техни-  
     ческим условиям) и гарантировать при должном об-  
     ращении с товаром его сохранность во время транс-  
     портировки.
  2. На каждый ящик (контейнер, мешок и т. п.)  
     должна быть нанесена следующая маркировка:
* наименование пункт.-f назначения, адрес полу-  
  чателя товара — Покупателя;
* наименование и адргс Продавца с указанием  
  страны отправления товара;
* номер места;
* вес брутто;
* вес нетто

и другие реквизиты, которое могут быть заблаговре-  
менно до начала поставки сообщены Покупателю  
Продавцом.

4, Оплата

4.1. Стоимость поставляемого товара оплачивается

путем выставления аккредитива в банк\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*наименование банка и его адрес*

Покупатель обязуется открыть в течение

срок

после подписания настоящего контракта безотзывный, делимый, документарный аккредитив на общую сумму стоимости поставляемого по настоящему контракту товара.

Аккредитив будет действовать до

календарная дата

1. Оплата стоимости поставляемого товара будет произведена сразу после представления в банк  
   Продавцом следующих документов:

Счета-фактуры в экземплярах

* 1. Копии коносамента.
  2. Копии документа, удостоверяющего качества поставляемого товара.
  3. Копии извещения об отправке товара и его маркировке.

1. В случае, если открытие аккредитива будет просрочено по вине Покупателя, Продавцу предоставляется право расторгнуть настоящий контракт. Ecли Продавец решит это сделать, он обязан в течение

срок

со дня, предусмотренного контрактом для открытия аккредитива, сообщить о своем решении Покупателю

1. Если Продавец решит оставить контракт в силе, он получает право на возмещение всех дополнительных расходов, которые он будет нести в связи с просрочкой открытия аккредитива, а также право и

\_\_10\_\_\_\_% годовых от общей стоимости поставляемого товара за задержку ее оплаты.

5. Права и обязанности сторон  
(Базис поставки)

5.1. Продавец обязан:

а) предоставить товар в распоряжение Покупателя в срок, указанный в п. 1.2. настоящего контракт

на своем предприятии —

название предприятия, его адрес, место

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

где товар будет передан я распоряжение Покупателя

б) обеспечить за свой счет упаковку товара, оговоренную в настоящем контракте;

в) уведомить Покупателя о времени, когда товар

8\* I

недостачу товара и заменить недоброкачественный товар на качественный.

7. Санкции

1. Если Продавец не поставит товар в установленный в п. 1.2. настоящего контракта срок по причинам, за которые несет ответственность, он платит Покупателю штраф.
2. Штраф начисляется, начиная с первого дня  
   по истечении установленного п. 1.2. настоящего контракта срока в размера % от стоимости непоставленного товара за(каждый день просрочки.
3. Штраф будет удерживаться с суммы, предназначенной для оплаты стоимости поставленного товара. В случае, если Покупатель по какой-либо причине не удержит штраф при оплате счета Продавца,  
   последний обязан оплатить сумму штрафа по первому требованию Покупателя.
4. В случае, если просрочка поставки товара превысит\_\_\_\_(срок) месяца, Покупатель имеет право отказаться от контракта или его части.
5. В целях исполнения контракта Покупатель  
   может заключить договор с третьим лицом. Продавец в этом случае обязан возместить "Покупателю расходы по заключений»договора с третьим лицом и разницу между ценой товара, которая была предусмотрена настоящим контрактом, и ценой товара, который куплен у третьего лица.
6. Необоснованный {отказ Покупателя принять товар, соответствующий предусмотренным настоящим контрактом норм качества и количества, налагает на него обязанность возместить Продавцу все его расходы по подготовке товара к передаче Покупателю, а также уплатить в пользу Продавца штраф в размере\_\_\_\_\_\_ % от общей стоимости товара.
7. Под непреодолимой силой понимаются внешние и чрезвычайные события, которые не существовали во время подписания договора, возникшие помимо воли Продавца и Покупателя, наступлению и действию которых стороны не могли воспрепятствовать с помощью мер и средств, применения которых к конкретной ситуации справедливо требовать и ожидать со стороны, подвергшейся действию непреодолимой силы.
8. Непреодолимой силой признаются следующие события: землетрясение, наводнение, пожар, зпидемии, аварии на транспорте, военные действия.
9. Стороны могут быть освобождены от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему контракту, если докажут, что оно было вызвано препятствием вне их

контроля, которое даже внимательная сторона не могло бы избежать и которое возникло после заключена настоящего контракта.

1. Сторона, подвергшаяся действию обстоятельств непреодолимой силы или столкнувшаяся с препятствием вне ее контроля, обязана немедленно телефаксом или телеграммами уведомить другую сторону о возникновении, виде и возможной продолжительности действия указанных обстоятельств и препятствий.
2. Если вышеупомянутого уведомления не будет сделано в насколько возможно короткий срок, сторона, подвергшаяся действию обстоятельств непреодолимой силы или столкнувшаяся с препятствием вне  
   ее контроля, лишается права ссылаться на них в свое оправдание, разве что само то обстоятельства или препятствие не давало возможности послать уведомление.
3. Возникновение обстоятельств и препятствии предусмотренных п. п. 8.1—8.4., при условии соблюдения требования п. 8.5., продлевает срок исполнения обязательств по настоящему контракту на период, соответствующий сроку действия указанных обстоятельств и препятствий и разумному сроку для устранения его последствий.
4. Если обстоятельства непреодолимой силы и препятствие вне контроля сторон будут существовать свыше \_\_\_\_\_\_ месяцев, Продавец и Покупатель

будет предоставлен в его распоряжение, не менее,

чем за ;

срок

г) нести расходы по проверке качества товара, его  
взвешиванию, измерению;

д) по просьбе Покупателя оказать последнему за  
его счет полное содействие в получении документов,  
выдаваемых в стране поставки или в стране происхождения

товара, и требуемых для вывоза его из  
страны.

5.2. Покупатель обязан:

а) принять товар в месте и в срок; указанный в  
настоящем контракте;

б) оплатить стоимость товара в порядке, предусмотренном

настоящим контрактом;

в) нести все расходы, падающие на товар, и все  
риски, которым может подвергаться товар с момента,

когда он предоставлен в распоряжение Покупателя.

г) нести расходы по оплате таможенных пошлин  
и налогов (если таковые взимаются при экспорте то-  
вара).

6. Приемка товара по качеству и количеству

1. Приемка товара по качеству и количеству будет

произведена Покупателем в присутствии представителя

Продавца (или Перевозчика) сразу по прибытии товара

место приемки

1. В случае, если будет установлено нарушение  
   качества товара или недостача его по количеству, Покупатель

совместно с представителем Продавца (или  
Перевозчика) составит протокол и в зависимости от  
причин нарушения' качества товара и возникновения  
недостачи его по количеству предъявит соответствующие рекламации;

1. Продавец несет ответственность за все недостатки товара, которые возникли после передачи его  
   Покупателю, если причина их существовала до этой  
   передачи и Покупатель предъявил рекламацию не  
   позднее шести месяцев со дня приемки товара.
2. Продавец обязан немедленно возместить

8. Освобождение от ответственности

8.1. Продавец и Покупатель освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы.

117

118

должны решить судьбу настоящего контракта. Если при этом они не придут к согласию, то сторона, которая не была затронута упомянутыми

обстоятельствами и препятствием, получает право расторгнуть договор без обращения в арбитраж.

9. Порядок урегулирования возможных споров

1. Все споры, которые могут возникнуть из настоящего контракта или по его поводу, стороны будут стремиться разрешить путем соглашения.
2. В случае, если стороны не придут к соглашению, спор между ними будет рассматриваться

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

название арбитража или суда с указанием его местонахождении

1. Стороны согласны с тем, что в арбитражном

производстве будет применяться

указать Регламент

1. Стороны согласны с тем, что для решения их спора, возникшего из настоящего контракта или по

его поводу, будет применяться

название страны

материальное право.

1. Стороны обязуются исполнить арбитражное  
   решение в срок, установленный в самом решении.

10. Язык контракта и корреспонденции

Настоящий контракт составлен на

и русском языках.

каком иностранном языке

1. Вся переписка по поводу настоящею контракта ведется на

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

каком иностранном языке

и русском языках.

1. В случае возникновения разночтений пли каких-либо несовпадений в смысловом содержании терминов преимуществом обладает текст настоящего контракта, составленный на русском языке.

11. Вступление контракта в силу

11.1. Настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченными на то лицами.

119

Указываетсяется дата, указанная в правом верхнем углу первой  
страницы контракта.

11.3. После вступления настоящего контракта в силу все предыдущие переговоры, предварительные документы и переписка по нему будут считаться недействительными.

12. Уступка контракта

1. Стороны обязуются не передавать отдельных прав и обязанностей, как и всего контракта в целом, третьим лицам без достижения предварительного согласия на это другой стороны.
2. Вышеуказанное предварительное согласие на уступку контракта должно быть оформлено в письменном виде.
3. Правопреемник сторон контракта непосредственно принимает на себя все права и обязанности по данному контракту.

13. Изменения и дополнения контракта

1. Изменения и дополнения настоящего контракта совершаются исключительно в письменной форме.
2. Действительными и обязательными для Продавца и Покупателя признаются только те изменения и дополнения, которые сделаны по взаимному соглашению.
3. Под соглашением в письменной форме об изменении или дополнении настоящего контракта понимаются соглашения, оформленные в виде протокола непосредственных переговоров и приложенного к  
   тексту контракта, а также те, которые достигнуты путем обмена телеграммами или телефаксом.

Настоящий контракт составлен и подписан в

КОЛ-ВО

экземплярах на языках,

каких

каждой стороне принадлежит по \_----------------------------------------------------

сколько экземпляров.

Продавец:

юридический адрес

Покупатель:

юридический адрес  
Продавец Покупатель

ПОДПИСЬ подпись