

Тема 2.3: Разработка экспортных и импортных контрактов

**Дисциплина: Организация и
техника
внешнеэкономических
операций**

Учебные вопросы:

- 1-й вопрос. Сущность и характеристика предмета контракта. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений.
- 2-й вопрос. Подготовка и заключение экспортного контракта. Оценка экспортных возможностей предприятия. Применение условий типовых контрактов. Формула цены в контракте. Составление конкурентного листа.
- 3-й вопрос. Подготовка и заключение импортного контракта. Взаимодействие с заказчиком при выборе технических условий, подготовка и направление запросов.
- 4-й вопрос. Биржевые и небиржевые сырьевые и пищевкусовые товары и формы их реализации на внешних рынках. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров. Формула цены.
- 5-й вопрос. Обоснование базисных условий поставки, объемов и графика отгрузок. Исполнение контрактов международной купли продажи.
- 6-й вопрос. Порядок оформления договоров и осуществления торговли со странами-членами СНГ.

1-й вопрос:

- **Сущность и характеристика предмета контракта. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений**

Международный контракт

- сделка между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, на поставку установленного количества товарных единиц и/или оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями;
- считается совершенным, если достигнуто согласие сторон по всем существенным условиям.

Условия международного контракта

- *Существенные условия* определяются сторонами (указание предмета продажи).
- *Обычные условия* вытекают из нормы закона, регулирующей данные отношения (при отсутствии в контракте оговорки об уплате аванса покупатель не обязан его выплачивать).
- *Случайными* считаются условия, не входящие в перечень существенных, однако включенные в контракт по требованию сторон, причем эти условия отличаются от обычных, установленных законом, но не противоречат ему.

Типовой контракт

- примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев;
- применяется в основном при заключении сделок на поставку промышленного сырья на долгосрочной основе, а также при заключений сделок на биржах;
- образец (проект) договора и служит основой переговоров о заключении внешнеторговой сделки.

Типовой контракт может использоваться двумя способами:

- путем безоговорочного принятия одной из договаривающихся сторон условий окончательной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не изменяется, за исключением незначительных деталей;
- путем применения типового контракта как образца, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки; он берется за образец и на его основе путем согласования каждого условия разрабатывается индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами.

Виды типовых контрактов

- на поставку машин и оборудования при сделках между западноевропейскими странами;
- по массовым и сырьевым промышленным товарам контрагенты предпочитают типовые контракты, вырабатываемые отраслевыми ассоциациями;
- на импорт комплектного оборудования, закупку и продажу выставочных образцов, командирование специалистов для выполнения монтажных работ и технического обслуживания

Контракт купли-продажи состоит из разделов:

- Вводная часть
- Предмет контракта
- Количество
- Качество
- Срок и дата поставки
- Базисные условия поставки
- Цена и общая стоимость контракта
- Платеж
- Упаковка и маркировка
- Рекламации
- Гарантии
- Штрафные санкции и возмещение убытков
- Страхование
- Форс-мажорные обстоятельства
- Арбитраж
- Прочие условия

2-й вопрос:

- Подготовка и заключение экспортного контракта. Оценка экспортных возможностей предприятия. Применение условий типовых контрактов. Формула цены в контракте. Составление конкурентного листа**

Показатели оценки экономической эффективности ВЭД

- Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.
- Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах: %, руб./руб., \$/\$, долях единицы и др.

При расчете показателей важно соблюдать методологические положения:

- принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата;
- принцип сравнения с базовым вариантом;
- принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид;
- принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени.

Экономический эффект экспорта

Расчетная формула: $\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС}} = O_{\text{ВФ}} + V_{\text{Р}} - Z_{\text{ЭКС}}$

- $O_{\text{ВФ}}$ - рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;
- $V_{\text{Р}}$ - рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;
- $Z_{\text{ЭКС}}$ - полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.), руб.

Показатель экономической эффективности экспорта:

$$\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} = \frac{O_{\text{ВФ}} + B_{\text{Р}}}{Z_{\text{ЭКС}}},$$

- Необходимым условием эффективности экспорта является сравнение с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем ры

$$\mathcal{E}_{\text{ВН}} = \frac{O_{\text{ЭКС}}}{C_{\text{П.ЭКС}} + Z_{\text{Р.ВН}}},$$

- где $O_{\text{ЭКС}}$ - объем экспорта во внутренних ценах, руб.;
- $C_{\text{П.ЭКС}}$ - производственная себестоимость экспортных товаров, руб.;
- $Z_{\text{Р.ВН}}$ - затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения: $\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} > \mathcal{E}_{\text{ВН}} > 1$.

Задача

| Показатели | 1 вариант | 2 вариант | 3 вариант | 4 вариант |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Объем продаж, единиц | 1000 | 1000 | 2000 | 5000 |
| Производственная себестоимость единицы изделия, руб. | 4000 | 4000 | 3500 | 3000 |
| Цена единицы изделия, руб. | | | | |
| - на внутреннем рынке | 5000 | 5000 | 10000 | 10000 |
| - на внешнем рынке | 1000 | 1000 | 5500 | 5500 |
| Коммерческие затраты, связанные с реализацией | | | | |
| - на внутреннем рынке, руб./ед. | 350 | 350 | 750 | 750 |
| - на внешнем рынке, у.е./ед. | 200 | 200 | 500 | 500 |
| Курс валюты, руб./у.е. | 5 | 6 | 20 | 30 |

3-й вопрос:

- **Подготовка и заключение импортного контракта. Взаимодействие с заказчиком при выборе технических условий, подготовка и направление запросов**

Экономический эффект импорта для внутреннего потребления, т.е. самим покупателем:

Расчетная формула: $\Delta Z_{\text{имп.}} = Z_{\text{и.}} - C_{\text{пимп.}}$

- $Z_{\text{и.}}$ - полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.
- $C_{\text{пимп.}}$ - цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.

Полные затраты: $Z_{И.} = C_{ПВ} + Э_{РВ.}$

- где $C_{ПВ}$ - цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.;
- $Э_{РВ.}$ - эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих, занятых обслуживанием, со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, руб.

Цена потребления импортного продукта $C_{\text{пимп}} = C_{\text{пи}} + Э_{\text{ри}}$

- где $C_{\text{пи}}$ - цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;
- $Э_{\text{ри}}$ - эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

*Экономическая эффективность
импорта с целью продажи
импортируемого товара на внутреннем
рынке*

Расчетная формула: $ЭЭ_{\text{ИМП}} = C_{\text{РИ}} - C_{\text{ПИ}}$,

- $C_{\text{РИ}}$ - цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;
- $C_{\text{ПИ}}$ - цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.

Расчет эффективности импортируемого товара

| № п/п | Показатели | Импортное оборудование | Отечественное оборудование |
|-------|---|------------------------|----------------------------|
| 1 | Цена оборудования (контрактная цена) | 20 000 у.е. | 100 000 руб. |
| 2 | Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования | 10 000 у.е. | 10 000 руб. |
| 3 | Срок службы оборудования | 8 лет | 5 лет |
| 4 | Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования | 100 000 руб. | 120 000 руб. |
| 5 | Курс валюты | 5 руб./у.е. | - |

4-й вопрос:

- **Биржевые и небиржевые сырьевые и пищевкусовые товары и формы их реализации на внешних рынках. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров. Формула цены**

Товарные биржи

- постоянно действующие оптовые рынки однородных (заменяемых) товаров;
- возникли в Европе в XV-XVI вв.;
- Лондонская биржа металлов, Чикагская торговая палата, Чикагская товарная биржа. Нью-йоркская товарная биржа, Французская международная фьючерсная биржа – крупнейшие.

К товарам, традиционно являющимся предметом биржевого оборота, относятся:

- продукты растительного происхождения (зерно, масличные культуры, сахар, кофе, какао, чай, пряности, хлопок, апельсиновый сок, каучук и т. п.);
- продукты животного происхождения (живой скот, мясо свежее и мороженое, бекон, бройлеры, яйца, топленое сало, щетина, кожи, шерсть, шелк-сырец, рыбная мука);
- энергетические и смазочные материалы, а также иные химикаты (нефть, бензин, смазочные масла, пропан, кокс, ацетон, спирт, каустическая сода);
- металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них

Биржевой товар должен быть

- однородным (заменяемым);
- пригодным для стандартизации;
- он не должен быстро портиться;
- спрос и предложение на него должны носить массовый характер;
- предложение биржевого товара должно, как правило, превышать его спрос в течение достаточно продолжительного времени;
- величина спроса и величина предложения на биржевой товар должны быть легко прогнозируемы.

На биржевые товары
устанавливаются цены (котировки)

трех типов:

- цена продавца, т.е. цена, по которой владелец товара хочет его продать;
- цена покупателя, т.е. цена, по которой покупатель хочет приобрести товар;
- цена, по которой фактически была заключена сделка.

Единицы биржевых товаров

- на американских биржах при торговле пшеницей за единицу измерения принимается 1 бушель, а минимальный размер партии – 5000 бушелей;
- при торговле медью на Лондонской бирже металлов (LME) цены устанавливаются в фунтах стерлингов за 1 т, а минимальный размер партий -25 т;
- на Нью-Йоркской товарной бирже (NYMEX) при торговле медью единицей измерения является 1 фунт (453,59 г), цены устанавливаются в центах за 1 фунт, а минимальный размер партии — 25 000 фунтов.

5-й вопрос:

- **Обоснование базисных условий поставки, объемов и графика отгрузок. Исполнение контрактов международной купли продажи**

Цели Инкотермс

- предотвращение расхождений в правилах УНИДРУА;
- закрепление единообразных правил толкования терминов, наиболее часто применяемых во внешней торговле, чтобы таким образом максимально избежать различной интерпретации данных понятий в национальном праве

Издания Инкотермс

- первое издание опубликовано в 1936 г.;
- дополнения и изменения производились в 1953, 1967, 1976 и 1980 гг., когда вводились дополнительные новые термины и убирались устаревшие;
- пересмотр 1990 г. вызван ростом использования компьютерной связи и изменения в технике транспортировки грузов (контейнеры, увеличение смешанных перевозок, перевозок судами «ро-ро», автомобильным и железнодорожным транспортом «по спокойной воде»); исключены термины FOR/FOT и FOB-аэропорт;
- в инкотермс-2000 внесены незначительные изменения (толкование терминов FAS, FCA, DEQ)

Инкотермс регулируют обязанность

- продавца передать товар в распоряжение покупателя, передать его перевозчику или доставить в пункт назначения;
- распределения риска между сторонами;
- по таможенной очистке товара, его упаковке;
- покупателя принять поставку и подтвердить выполнение обязательств продавца;
- вопросы, имеющие серьезное значение для договора купли-продажи (передача права собственности и других вещных прав, последствия нарушения договора, возможность освобождения от ответственности и др.) остаются вне сферы действия Инкотермс.

Группы вопросов, по которым фиксируются права и обязанности сторон по каждому типу договоров:

- Права и обязанности контрагентов по перевозке товаров, включая распределение дополнительных расходов, возникающих в процессе перевозки.
- Права и обязанности контрагентов по выполнению таможенных формальностей, связанных с экспортом и импортом товара, его транзитом через третьи страны, включая уплату таможенных сборов и пошлин.
- Момент перехода риска с продавца на покупателя в случае гибели или повреждения товара в период транспортировки.

ИНКОТЕРМС 2010

- общее количество терминов сокращено с 13 до 11, при этом два из них – новые;
- новая структура правил Incoterms включает 2 группы терминов: термины, используемые при перевозке любыми видами транспорта; термины, используемые при морской и внутренней водной перевозке (в Incoterms 2000 было 4 группы).

В Инкотермс-2010 учтены:

- вопросы безопасности грузов максимально возможно освещены с учетом различия правовых систем;
- введение к каждому термину новых правил позволяет его пользователям точно выбрать корректный термин для торгового контракта;
- требования современного контейнерного транспорта.

Основные изменения:

| | | | |
|-------------------------|------------|-----------------------------|--|
| Категория D Доставка | DAT | любые виды транспорта | Новый ! Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терминале (... название терминала) |
| | DAP | любые виды транспорта | Новый ! Delivered At Place (... named place of destination) Поставка в месте назначения (... название места назначения) |
| | DDP | любые виды транспорта | Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения) |
| | DDU | любые виды транспорта | Исключен из Инкотермс 2010 Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения) |
| | DAF | любые виды транспорта | Исключен из Инкотермс 2010 Delivered At Frontier (... named place) Поставка до границы (... название места поставки) |
| | DEQ | любые виды транспорта | Исключен из Инкотермс 2010 Delivered Ex Quay (... named port of destination) Поставка с пристани (... название порта назначения) |
| | DES | любые виды транспорта | Исключен из Инкотермс 2010 Delivered Ex Ship (... named port of destination) Поставка с судна (... название порта назначения) |

- ✚ **EXW** – EX Works (... named place)
- ✚ **FCA** – Free Carrier (...named place)
- ✚ **FAS** – Free Alongside Ship (... named port of shipment)
- ✚ **FOB** – Free On Board (... named port of shipment)
- ✚ **CFR** – Cost and Freight (... named port of destination)
- ✚ **CIF** – Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)
- ✚ **CIP** – Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)
- ✚ **CPT** – Carriage Paid To (... named place of destination)
- ✚ **DAT** – Delivered At Terminal (... named terminal of destination)
- ✚ **DAP** – Delivered At Place (... named place of destination)
- ✚ **DDU** – Delivered Duty Paid (... named place of destination)



| Продавец | Перевозчик | Граница | Порт отгрузки | Судно | Порт назначения | Место назначения | Покупатель |
|------------|---|---------|---------------|-------|-----------------|-----------------------|----------------------|
| EXW | EX Works (... named place) Франко завод (...название места) | | | | | | |
| FCA | Free Carrier (...named place) Франко перевозчик (...название места) | | | | | | |
| CPT | Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения) | | | | | | |
| CIP | обязательно Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения) | | | | | | |
| DAT | Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терминале (... название терминала) | | | | | | |
| DAP | Delivered At Piont (... named point of destination) Поставка в пункте (... название пункта) | | | | | | |
| DDP | Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения) | | | | | с таможенной очисткой | |
| FAS | Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки) | | | | | | |
| FOB | Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... название порта отгрузки) | | | | | | |
| CFR | Cost and Freight (... named port of destination) Стоимость и фрахт (... название порта назначения) | | | | | | |
| CIF | рекомендовано Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения) | | | | | | рекомендовано |

- риск несет продавец
- расходы несет продавец
- транспортное страхование является обязанностью продавца
- риск несет покупатель
- расходы несет покупатель
- пункты для морского и речного транспорта

6-й вопрос:

- **Порядок оформления договоров и осуществления торговли со странами-членами СНГ**

Соглашение ОУП СНГ

- от 20 марта 1992 г., вступило в силу с 1 июля 1992 г.;
- разработано для обеспечения формирования и развития общего экономического пространства;
- содержит, в частности, положения, касающиеся заключения, изменения и расторжения договоров;
- не получило широкого применения, поскольку оно не было рассчитано на отношения стран с переходной экономикой.

Общие условия поставок СЭВ - Финляндия

- предусматривают применение права страны продавца;
- применяются к отношениям по контрактам купли-продажи между организациями стран - членов СЭВ и юридическими лицами Финляндии;
- продавец по контракту не является субъектом финляндского права

Практика подготовки контрактов с применением ОУП

- Включение в контракт условия о том, что во всем остальном, что в нем не предусмотрено, действуют Общие условия поставок СЭВ - Финляндия, означает, что стороны согласились подчинить свои правоотношения по данному контракту положениям этих ОУП;
- независимо от того, являются или нет один или оба участника контракта юридическими лицами Финляндской Республики, они вправе избрать положения, предусмотренные этими ОУП, как и любые другие правовые условия.