

# **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<br>Доставка | <b>DAT</b> | любые<br>виды<br>транспорта | <b>Новый !</b><br>Delivered At Terminal (... named terminal of destination)<br>Поставка на терминале (... название терминала)                              |
|                         | <b>DAP</b> | любые<br>виды<br>транспорта | <b>Новый !</b><br>Delivered At Place (... named place of destination)<br>Поставка в месте назначения (... название места назначения)                       |
|                         | <b>DDP</b> | любые<br>виды<br>транспорта | Delivered Duty Paid (... named place of destination)<br>Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)   |
|                         | <b>DDU</b> | любые<br>виды<br>транспорта | <b>Исключен из Инкотермс 2010</b><br>Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)<br>Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения) |
|                         | <b>DAF</b> | любые<br>виды<br>транспорта | <b>Исключен из Инкотермс 2010</b><br>Delivered At Frontier (... named place)<br>Поставка до границы (... название места поставки)                          |
|                         | <b>DEQ</b> | любые<br>виды<br>транспорта | <b>Исключен из Инкотермс 2010</b><br>Delivered Ex Quay (... named port of destination)<br>Поставка с пристани (... название порта назначения)              |
|                         | <b>DES</b> | любые<br>виды<br>транспорта | <b>Исключен из Инкотермс 2010</b><br>Delivered Ex Ship (... named port of destination)<br>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           |
|------------|---|---------|---------------|-------|-----------------|-----------------------|----------------------|
| <b>EXW</b> | EX Works (... named place)<br>Франко завод (...название места)  |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>FCA</b> | Free Carrier (...named place)<br>Франко перевозчик (...название места)  |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>CPT</b> | Carriage Paid To (... named place of destination)<br>Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)   |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>CIP</b> | <b>обязательно</b><br>Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)<br>Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения) |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>DAT</b> | Delivered At Terminal (... named terminal of destination)<br>Поставка на терминале (... название терминала)   |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>DAP</b> | Delivered At Piont (... named point of destination)<br>Поставка в пункте (... название пункта)  |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>DDP</b> | Delivered Duty Paid (... named place of destination)<br>Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)  |         |               |       |                 | с таможенной очисткой |                      |
| <b>FAS</b> | Free Alongside Ship (... named port of shipment)<br>Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)  |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>FOB</b> | Free On Board (... named port of shipment)<br>Франко борт (... название порта отгрузки)   |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>CFR</b> | Cost and Freight (... named port of destination)<br>Стоимость и фрахт (... название порта назначения)   |         |               |       |                 |                       |                      |
| <b>CIF</b> | <b>рекомендовано</b><br>Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)<br>Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)              |         |               |       |                 |                       | <b>рекомендовано</b> |

- риск несет продавец
- риск несет покупатель
- расходы несет продавец
- расходы несет покупатель
- транспортное страхование является обязанностью продавца
- 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.