

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
- 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.