

кратко
и доступно!



Г. А. Маховикова, Е. Е. Павлова

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

 **ЭКСМО**

*для тех, кто ценит
свое время!*

Елена Павлова

**Внешекономическая
деятельность: учебный курс**

«ЭКСМО»

2009

Павлова Е. Е.

Внешеэкономическая деятельность: учебный курс /
Е. Е. Павлова — «Эксмо», 2009

В книге рассматриваются общие вопросы организации внешнеэкономической деятельности, механизм ценообразования во внешней торговле, а также технология внешнеторговых операций, заключения контрактов на продажу сырьевых товаров, машин, оборудования, ноу-хау. Особое внимание уделено регулированию внешнеэкономической деятельности и организации таможенного дела в Российской Федерации, четко изложены принципы и механизмы организации и управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Учебное пособие подготовлено в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Для студентов экономических факультетов высших учебных заведений, учащихся колледжей, а также тех, кто изучает данный предмет самостоятельно.

© Павлова Е. Е., 2009

© Эксмо, 2009

Содержание

Предисловие	5
Глава 1	6
1.1 Внешняя торговля и внешнеэкономическая деятельность: понятие, особенности, тенденции развития	6
1.2. Классификация внешнеторговых операций	8
1.3. Экспортно-импортные операции: понятия	10
1.4. Товарообменные операции на мировом рынке	12
1.5. Торгово-посреднические операции	18
Глава 2	21
2.1. Цели и принципы регулирования внешнеэкономической деятельности	21
2.2. Законодательство, регламентирующее ВЭД в России	22
2.3. Органы, регулирующие ВЭД в России	23
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Галина Афанасьевна Маховикова

Елена Евгеньевна Павлова

Внешнеэкономическая деятельность: учебный курс

Предисловие

С момента либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) вопросам организации и управления внешнеторговыми операциями уделяется повышенное внимание, как на теоретическом, так и на практическом уровне. Весьма динамично развивается законодательная база в данной области экономической деятельности в связи с общемировыми тенденциями унификации методологической базы международной торговли, усиления интеграционных процессов, появлением новых форм и методов торговли.

В условиях ускоряющейся динамики международного товарооборота, усложнением и расширением ассортимента продукции, представленной на мировом рынке, сокращением жизненного цикла товаров и, следовательно, усилением конкурентной борьбы для российских предпринимателей особую актуальность приобретают вопросы, посвященные завоеванию и удержанию в долгосрочной перспективе устойчивых и надежных позиций на мировом рынке.

Вопросы правовой защиты отечественных экспортеров и импортеров стали актуальны в связи с процедурой присоединения России к Всемирной торговой организации – институту, регламентирующему экономические отношения между странами в области международной торговли, в соответствии с принципами максимальной открытости национальных рынков. Однако российские бизнесмены должны уметь и самостоятельно защищать собственные интересы, в чем им поможет знание «правил игры» на мировом рынке, его особенностей и традиций.

Регулярный сбор и анализ информации о конъюнктуре мирового рынка и особенно о ценах и ценовых параметрах рынков конкретных товаров и услуг не только способен повысить эффективность внешнеторговых сделок и выработать иммунитет к резким конъюнктурным колебаниям, но избежать обвинений в нарушении рыночных принципов функционирования мировой экономики.

Для обеспечения потребностей предприятий различных форм собственности в соответствующих специалистах в вузах и колледжах РФ изучаются дисциплины, посвященные торгово-экономической деятельности с зарубежными контрагентами.

Учебное пособие «Внешнеэкономическая деятельность» полностью соответствует Государственному образовательному стандарту по различным направлениям и специальностям. Оно предназначено для обучения студентов, переподготовки руководителей и специалистов различных отраслей экономики РФ, также может быть использовано для самостоятельного повышения уровня коммерческих знаний. Пособие позволит специалистам коммерческих служб квалифицированно и успешно подготовиться к торговым операциям на внешнем рынке, а студентам – сдать зачеты и экзамены по соответствующему курсу.

Глава 1

Организация внешнеэкономической деятельности

1.1 Внешняя торговля и внешнеэкономическая деятельность: понятие, особенности, тенденции развития

Внешеэкономические связи – это международные хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство. К основным формам внешнеэкономических связей относятся следующие.

1. *Торговля.* С помощью этой формы осуществляется купля-продажа товаров широкого потребления: одежды, обуви, парфюмерии, галантереи, культтоваров, а также продовольственных товаров и сырья. Происходит также торговый обмен продукцией для промышленного потребления: узлы, детали, запасные части, прокат, подшипники, агрегаты и т. д. Возможна покупка товаров и оборудования для общественного потребления: городской транспорт, оборудование для больниц, поликлиник, курортов, лекарства, устройства и оборудование для охраны окружающей среды. Осуществляется купля-продажа продукции интеллектуального труда: лицензии, ноу-хау, инжиниринговая продукция.

2. *Совместное предпринимательство.* Данная форма внешнеэкономических связей может быть реализована в промышленной сфере на заводах, фабриках, предприятиях; в сельском хозяйстве, науке, образовании, медицине, транспорте, культуре, искусстве, кредитно-финансовой сфере.

3. *Оказание услуг.* Большое распространение в международном бизнесе принадлежит посредническим, банковским, биржевым услугам, страхованию, туризму, международным перевозкам грузов. Быстро растет объем услуг, которые оказывают компьютерные сети, имеющиеся в развитых странах мира.

4. *Сотрудничество, содействие.* Все большее распространение во внешнеэкономических связях получают научное, техническое, экономическое сотрудничество. Усиливаются научный, культурный обмен, растет число спортивных мероприятий.

Внешняя торговля на современном этапе – это наиболее интенсивно развивающаяся форма международных экономических отношений.

Заинтересованность практически всех стран в расширении своей внешней торговли связана прежде всего с потребностью сбыта национальной продукции на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне и, наконец, стремлением извлечь высокую прибыль за счет международного разделения труда, позволяющего добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта, так как покупку товаров по импорту можно осуществлять либо при наличии иностранной валюты, либо конкурентоспособного товара.

Для получения наибольшего экономического эффекта необходимо поставлять на экспорт наукоемкую продукцию, позволяющую получить максимальную валютную выручку на единицу затрат труда, а ввозить следует те товары, которые имеют наибольшие затраты труда на единицу вложенных средств.

Разница между понятиями «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность» заключается в следующем. Внешнеэкономические связи относятся к уровню макроэкономического (межгосударственного) регулирования, а внешнеэкономическая деятельность – к микроуровню, т. е. к уровню фирм и предприятий.

Функции внешнеэкономических связей России в настоящее время направлены на обеспечение экспортных поставок для федеральных нужд и межгосударственных экономических (включая валютно-кредитные, торговые) соглашений Российской Федерации. Реализуются внешнеэкономические связи «сверху вниз»: объемы и перечень номенклатуры товаров и услуг определяются на правительственном уровне. Они реализуются через систему госзаказа (посредством организаций, определенных в качестве государственных заказчиков) и за счет лимитов с централизованным обеспечением материальными и валютными ресурсами.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и предприятий.

Согласно Закону «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» под данной деятельностью понимается предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Понятие внешнеэкономических связей значительно шире.

1.2. Классификация внешнеторговых операций

Современные внешнеторговые операции очень разнообразны. Поэтому не представляется возможным предложить один критерий, в соответствии с которым можно дать исчерпывающую классификацию внешнеторговых сделок. Все они должны рассматриваться с нескольких точек зрения: по направлениям торговли; видам товаров и услуг; степени готовности товаров; применяемым методам торговли; организационным формам торговли. На рис. 1.1 представлены внешнеторговые операции по перечисленным критериям классификации.

По направлению торговли внешнеэкономические операции могут быть подразделены на экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт.

Экспортирование или импортирование товаров обычно является первой внешнеэкономической операцией, с которой сталкивается предприятие, ставшее участником международного бизнеса. Но экспортно-импортные операции не прекращаются и тогда, когда фирма переходит к другим внешнеторговым сделкам. В этом случае экспортно-импортные операции ищут новые рынки либо осуществляются в комплексе с другими внешнеторговыми операциями.



Рис. 1.1. Классификация внешнеторговых операций

Специфика российского экспорта состоит в том, что преобладающими его статьями по-прежнему остаются нефть, нефтепродукты, природный газ. Другими значительными статьями российского экспорта являются прокат черных металлов, цветные металлы и их сплавы, целлюлоза, пиломатериалы. Экспорт же машин и оборудования не превышает 1%.

Традиционными статьями импорта являются продовольственные, потребительские и промышленные товары, а также сырье и полуфабрикаты для производства товаров широкого потребления.

По видам товаров и услуг, служащих предметом торговли, можно выделить: торговлю сырьевыми товарами; торговлю продовольственными товарами; торговлю товарами широкого потребления; торговлю машинами и оборудованием; торговлю научно-техническими знаниями и объектами интеллектуальной собственности; торговлю услугами производственного назначения (техническое обслуживание, инжиниринг, консалтинг и т. д.); торговлю услугами для населения, включая туризм.

Торговлю машино-технической продукцией, кроме того, можно подразделить по степени ее готовности к использованию: готовая продукция, продукция в разобранном виде, комплектное оборудование.

Организационные формы торговли предполагают многообразие условий и возможностей проведения международных сделок, в зависимости от целевой установки внешнеэкономической политики и требований внешней среды. Среди них можно выделить: бартерные операции; встречные закупки или операции «бай-бек»; компенсационные сделки; операции на давальческом сырье; выкуп устаревшей продукции; промышленное сотрудничество, включая производственную и отраслевую кооперацию; создание смешанных производств и развитие такой новой формы производственной кооперации, как «продакшн шеринг», предполагающей совместное освоение природных ресурсов.

Под методами торговли понимаются либо прямые договоры, либо посреднические операции.

При прямом методе торговли экспортер сам занимается поиском клиентов на зарубежном рынке и организацией работы с ними. Соответственно нет необходимости выплачивать комиссионные вознаграждения посредникам. Сделка не ставится в зависимость от того, насколько добросовестен и опытен посредник. Экспортер владеет полной информацией о рынке и может оперативно корректировать характеристики товара или методы его продвижения в зависимости от ситуации.

Таким образом продается сложное промышленное оборудование, осуществляется строительство крупных объектов, закупаются большие партии сырья и сельскохозяйственной продукции на основе долгосрочных соглашений.

Однако позволить себе самостоятельную экспортную деятельность могут только крупные фирмы, обладающие специальными знаниями в области международной торговли. Для компаний, только начинающих экспортную деятельность, выгоднее воспользоваться услугами специализированных посредников.

Проблема состоит в том, что исследования незнакомого рынка требуют больших финансовых затрат экспортера. В то время как посредники уже обладают необходимыми опытом и знаниями. Кроме того, им хорошо знакомы обычаи местного рынка и его конкурентная среда. Кроме этого, посредники могут предоставлять клиентам дополнительные услуги, которые повышают шансы товара быть проданным (приспособление товара к условиям местного рынка, организация послепродажного сервисного обслуживания, разукрупнения партий товаров, продажа сопутствующих товаров, предоставление кредитов покупателям). Поэтому более половины внешней торговли осуществляется при помощи посредников: брокеров, торговых агентов, комиссионеров, консигнаторов, дистрибьюторов.

Отдельные виды товаров в международной торговле продаются с помощью конкурсных методов торговли на товарных биржах, аукционах, международных торгах.

В настоящее время после отмены государственных квот на экспорт в России довольно активно внедряется конкурсный (тендерный) подход к экспортно-импортным поставкам.

1.3. Экспортно-импортные операции: понятия

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товарной продукции (услуг) и ввозом-вывозом этой продукции (услуг) за рубеж/ из-за рубежа.

В практике международной торговли продавец именуется *экспортером*, а покупатель – *импортером*. Стороны любого контракта в практике международной торговли именуются *контрагентами*.

Экспорт – совокупность множества коммерческих операций по продаже и вывозу за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Экспортом является также предоставление интуристам и интурфирмам туристских, экскурсионных и других услуг (совокупного туристского продукта). Экспортом является вывоз капитала в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные фирмы.

При осуществлении экспортной операции для экспортера неважно, как будет использоваться товар импортером: последний может пустить товар в переработку, реализовать на внутреннем рынке или перепродать в третьи страны. В любом случае для продавца это будет экспортная операция.

Для осуществления экспортной операции необходимо одно определяющее условие – иметь товар, который будет пользоваться спросом на внешнем рынке.

Импорт – совокупность множества коммерческих операций по закупке и ввозу иностранных товаров для последующей их реализации на внутреннем рынке своей страны. При этом ввозимый в страну товар может быть как готовой продукцией, предназначенной для реализации, так и сырьем, полуфабрикатами, подлежащими переработке, объектами капитального строительства в виде инвестиционного капитала, лицензиями, ноу-хау и т. д.

Непременным условием осуществления импортной операции является платежеспособность импортера.

Реэкспорт – вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке (это является обязательным условием любой реэкспортной операции). Однако в соответствии с последними нормативными актами РФ разрешается проведение незначительных операций (таких, как маркировка, упаковка, расфасовка) с целью, например, упрощения транспортировки товара через реэкспортную зону. Обязательным в этом случае является условие, что стоимость дополнительных операций по переработке не должна превышать половины экспортной цены контракта. В случае если это условие нарушается, товар из реэкспортного превращается в экспортный со всеми вытекающими отсюда последствиями по оплате необходимых экспортных налоговых и таможенных пошлин.

Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, продаваемые на международных аукционах и товарных биржах.

Реэкспорт может осуществляться и без завоза товара в свою страну. Такие операции по сути не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли благодаря разнице цен на один и тот же товар на разных рынках. Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории так называемых свободных зон. Ввозимые на территорию этих зон товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются на время пребывания там и при ввозе для реэкспорта от всяких пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления и производства.

На складах, расположенных в свободной зоне, товары хранятся до их перемещения внутри страны через таможенную границу или до их реэкспорта. В первом случае уплачивается

соответствующая таможенная пошлина, во втором – товары вывозятся без соблюдения каких-либо таможенных формальностей.

Такие свободные зоны имеются практически во всех крупных портах прибрежных государств. Государства, не имеющие выхода к морю, пользуются свободными зонами близлежащих портов на основе международных соглашений.

Реимпорт – ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, выставке, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и другие, предназначавшиеся к продаже.

По существу, реимпортные товары нельзя назвать внешнеторговыми сделками, поскольку они не преследуют коммерческой цели и их никто специально не готовит и не осуществляет. По своей сути это несостоявшиеся экспортные операции. Но таможенная статистика учитывает их отдельно – как реимпортные операции.

Обязательным при оформлении таможенных документов по режиму реимпорта является условие, что товар в стране импортера находится не более 10 лет и не подвергается никакой переработке (за исключением опять-таки переупаковки, расфасовки, маркировки и т. п.).

1.4. Товарообменные операции на мировом рынке

Товарная биржа как форма международной торговли представляет собой постоянно действующий рынок товаров, обладающих качественной однородностью и взаимозаменяемостью, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам и согласно установленным стандартам. К таким товарам относятся массовые сырьевые и продовольственные товары: медь, олово, свинец, цинк, алюминий, никель, другие цветные и редкоземельные металлы; пшеница, рожь, другие зерновые и зернобобовые; каучук, хлопок, джут, шерсть, пряжа, шелк, оливковое и растительное масло, сахар, кофе, какао, текстильное сырье, нефть и нефтепродукты.

Важнейшие биржи сосредоточены в крупнейших торговых центрах – в Амстердаме, Антверпене, Гамбурге, Иокогаме, Виннипеге, Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Сингапуре, Сиднее, Токио, Чикаго и др.

Биржевые операции осуществляются с различными целями: покупка и продажа реального товара, проведение спекулятивных (фьючерсных) сделок, осуществление страхования (хеджирования) сделок от возможного изменения цен.

Гораздо раньше товарных и тем более фондовых бирж появились **аукционы**. В настоящее время аукционы играют важную роль в торговле чаем (70% объема продаж на мировом рынке), пушно-меховым сырьем (80%), шерстью мытой и невытой (55%), а также лошадьми, щетиной, рыбой, табаком, овощами, фруктами, цветами, вином, кофе и другими товарами растительного и животного происхождения, скоропортящимися товарами.

Аукционы представляют собой коммерческие организации, располагающие для торговли специализированным оборудованием, помещениями и высококвалифицированными кадрами. В основном это паевые общества или крупные торговые компании, монополизировавшие тот или иной вид товара. Они скупают за свой счет товары у производителей, поставщиков, диктуя закупочные цены, а также принимают на перепродажу товар и от независимых производителей на комиссионных условиях.

Крупные аукционы имеют собственные производства по доработке сырьевых товаров (например, по выделке скупаемых у заготовителей кожевенного сырья шкурок пушного зверя).

Существует два основных метода ведения торга на аукционе: с повышением цен и с понижением цен.

В целом аукционная торговля является удобной для коммерсантов формой торговли, позволяя сокращать издержки обращения и обеспечивая продажу по текущим рыночным ценам, близким к оптимальным для данного вида товара.

Встречная торговля – самый давний вид международной торговли, заключавшийся ранее в натуральном обмене товарами. В современных условиях она приобрела новое содержание и получила определенное развитие в международном товарообмене.

К встречной торговле относятся такие внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контракте фиксируются твердые обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Во втором случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Таким образом, суть встречной торговли заключается в полной или частичной оплате импорта встречным экспортом. Одной из особенностей встречной торговли является расширение практики встречных закупок экспортерами тех товаров, которые не используются для своей страны, а заранее предназначаются для продажи в других странах. Большое распространение получила практика перепоручения сбыта закупаемых экспортером встречных товаров специальным торговым компаниям.

Обязательное звено во встречной торговле – банки, открывающие для контрагентов специальные счета «условного депонирования», на которые зачисляются платежи покупателей за импортированные товары, а экспортеры получают с этих счетов причитающиеся им средства только после выполнения всех своих встречных обязательств. Но так как часто сроки выполнения взаимных обязательств не совпадают, то контрагенты вынуждены обращаться к банкам за кредитами. При встречной торговле банки более охотно финансируют экспортные операции, рассматривая встречные обязательства как гарантии возврата кредитов импортерами.

По своей экономической сущности встречная торговля включает две стадии обмена: на первой стадии – экспортная операция, на второй – встречная импортная. Затем может быть стадия реализации товаров на внутреннем рынке или дополнительная экспортная операция. Многооперационность встречной торговли ведет к снижению эффективности экспорта вследствие необходимости дополнительного финансирования процесса обращения товаров – через посредников. Кроме того, из-за удлинения цикла экспортной операции во времени увеличиваются сроки оборота денежных средств, что и ведет к росту расходов на обращение. И тем не менее встречная торговля в последние годы интенсивно развивается.

Наиболее традиционная разновидность встречной торговли – бартерные операции. Это безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами. Гарантией эквивалентности могут быть мировые цены, рассчитанные на основе доказательных конкурентных материалов.

Использование договорных цен может удовлетворять хозяйственные интересы отдельных предприятий, но не отвечает общегосударственным интересам.

Бартерный контракт – это два контракта купли-продажи. Условия обоих контрактов должны быть полностью идентичны (по штрафным санкциям, условиям страхования, форс-мажорным условиям и др.). При бартерных операциях взаимные претензии решаются дополнительными поставками или удержанием товаров. Например, если основной экспортер опоздал с поставкой, то на сумму штрафа он должен поставить дополнительное количество товара, но в контракте должно быть указано, какими товарами будет осуществляться дополнительная поставка, так как товары и по стоимости и по дефицитности различны.

В бартерных операциях участвуют банки, но они играют роль простых кредиторов на период от поставки до реализации встречного товара.

Бартерный контракт носит разовый характер. Попадая на внутренний рынок страны-контрагента, бартерный товар влияет на конкурентоспособность адекватного местного товара. Это явление в международной практике называется эффектом вытеснения внутренних продаж. В связи с этим организация и осуществление бартерных контрактов во многих странах координируются или контролируются государством.

Практика международных бартерных операций в Российской Федерации претерпела за последние годы существенные изменения, приобрела цивилизованный характер, перестала быть каналом нелегального перевода валюты.

С 1 ноября 1996 г. в Российской Федерации введен порядок составления и государственной регистрации паспорта бартерной сделки, предусматривающий ответственность российской стороны за своевременный ввоз товаров на сумму, эквивалентную сумме вывезенных товаров, или зачисление на счета уполномоченных банков валютной выручки от суммы вывезенных товаров. При этом регистрация паспорта сделки, осуществление таможенных процедур сопровождаются контролем объема поставок и обоснованности выбора цен с учетом уровня цен мирового рынка.

Другим видом товарообменной операции являются **встречные закупки**.

В зависимости от объема обязательств возможны три варианта встречных закупок.

Первый вариант предполагает, что обязательство встречной закупки содержит контракт купли-продажи. В нем предусматривается, что импортер оплатит полную стоимость товаров

против документов, подтверждающих поставку, а экспортер принимает на себя обязательства купить не позже установленного срока встречные товары на всю сумму экспортного контракта.

В этом варианте стороны заключают основной и дополнительный контракты, меняясь в них ролями продавца и покупателя.

Второй вариант встречных закупок предусматривает подписание основного контракта, согласно которому импортер оплачивает часть суммы денежными средствами (например, 70%), а остальную часть (30%) – встречными поставками товара. На сумму встречных поставок заключается дополнительный контракт, отражающий основные обязательства импортера заключить поставку встречных товаров согласованной номенклатуры, определенного качества и уровня цен. В случае неисполнения встречных обязательств по дополнительному контракту импортер основного контракта обязан оплатить экспортеру всю оставшуюся сумму (в нашем примере – 30%) деньгами.

Третий вариант встречных закупок товаров предполагает заключение основного контракта, по которому примерно половину стоимости поставленного товара импортер оплачивает денежными средствами, а оставшуюся половину – встречной поставкой товаров. Но он осуществляет встречную поставку авансом, предварительно, т. е. до основной поставки. Такие встречные закупки называются авансовыми, или предварительными. Они применяются, например, в отраслях машиностроения и дают возможность экспортеру вначале получить материалы, комплектующие, а затем изготовить товар и осуществить экспортные поставки. Контракты на основную поставку и на предварительную поставку связаны между собой таким образом, что окончание исполнения обязательств по встречной авансовой поставке товаров является началом исполнения обязательств по основной поставке.

В большинстве случаев экспортеры принимают на себя встречные обязательства по закупкам под давлением импортеров, но встречный товар покупают не на полную сумму экспорта. Обычно после согласования цены товара импортер ставит как обязательное условие контракта закупку экспортером товаров в его стране на определенную сумму (в процентах от сделки) и настаивает на внесении этого условия в контракт. Туда же включаются и штрафные санкции за невыполнение этого условия (в размере от 20 до 50% от суммы неисполненных обязательств). Для экспортера обычный коммерческий контракт намного выгоднее, чем встречная закупка. Однако под давлением обостряющейся конкуренции и заинтересованности в сбыте собственной продукции экспортер соглашается на встречную закупку, и тогда основным предметом переговоров становится определение объема таких закупок. Импортер очень тщательно готовится к таким переговорам, проводит маркетинговые исследования, изучает основных конкурентов, их цены и старается предугадать, на какую уступку по объему встречной торговли может пойти экспортер.

Договорившись об объеме встречных закупок, контрагенты начинают переговоры о структуре встречных товаров.

Операции с давальческим сырьем в международной практике называются толлингом, они имеют признаки встречной торговли, являются сбалансированными, безвалютными и заранее оцененными.

По заключенным контрактам одна из сторон экспортирует исходное сырье и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая – перерабатывает это сырье (называемое давальческим) своими средствами. За переработку экспортеры сырья осуществляют дополнительную поставку.

Так же как и во встречной торговле, взаимные обязательства сторон оформляются одним контрактом. Оценке подлежат стоимость сырья, переработки и готовой продукции.

По существующему законодательству давальческое сырье может быть ввезено на территорию России по таможенным режимам «переработка на таможенной территории» либо «переработка под таможенным контролем». Эти режимы означают, что продукт может быть вве-

зен в страну без взимания таможенных пошлин и налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Для ввоза каждой партии товара необходимо получить лицензию таможенного органа. В лицензии должны быть указаны срок переработки (он не должен превышать двух лет) и количество готового продукта, которое должно быть вывезено после переработки.

Особенностью исполнения контрактных обязательств по толлингу является то, что выплата штрафных санкций и возмещение убытков предусматриваются в основном в товарной, а не в денежной форме. Если поставщик сырья виновен в опоздании поставки или в поставке сырья ненадлежащего качества, то он по требованию переработчика обязан поставить дополнительное количество сырья, стоимость которого покроет суммы штрафов или возмещение убытков.

Сделки с давальческим сырьем приобрели в последнее время важное значение для России, поскольку такая форма торговли для российских предприятий часто является спасением от банкротства, обеспечивает загрузку рабочих мест и функционирование предприятия. Вместе с тем сильная ориентация на давальческую схему наносит вред отечественному рынку и сильно влияет на перспективы развития данного предприятия, приводя к деградации организационных структур предприятия.

Выкуп техники, бывшей в употреблении, является эффективным коммерческим приемом ведения встречных операций, поскольку для экспортера – это возможность продать более совершенную, более дорогую продукцию, а для импортера – возможность не только освободиться от морально устаревшей техники, но и продать ее по остаточной стоимости, т. е. учесть ее в стоимости новой приобретаемой техники.

Стоимость выкупленной техники засчитывается в платеж за новую и составляет в зависимости от состояния, модели, года изготовления и других условий примерно 10–20% стоимости новой.

Наиболее широко этот коммерческий прием применяется при сбыте легковых и грузовых автомобилей, компьютерной и копировальной техники, морских судов, сельскохозяйственных машин, стандартного металлообрабатывающего и деревообрабатывающего оборудования. Российские предприниматели начали применять такой метод торговли на внутреннем рынке для легковых автомобилей и компьютерной техники.

Главная особенность выкупной операции и трудность в ее реализации заключается в том, что экспортеру необходимо произвести реновацию выкупленной техники, включающую производственные операции по проведению диагностики, замене быстроизнашивающихся деталей, перекраске. Только после этого экспортер вновь может продать выкупленную технику, совершив операцию повторной продажи. Конечно, повторная продажа обновленной техники рассчитана на покупателя с более низкими потребительскими требованиями, но и она приносит прибыль экспортеру. В этом случае экспортер прибегает, как правило, к помощи посредников, заключая с ними соглашения на условиях комиссии, дистрибьюции и др.

Компенсационные операции по своей сути представляют бартерные (товарообменные) операции. От бартерной сделки компенсационная сделка отличается двумя моментами:

1) в бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной – список товаров на список товаров;

2) бартерная операция строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

Если между суммами поставляемых товаров есть разница, то она должна храниться контрагентом-должником на специальном счете в банке страны контрагента, поставляющего товар на большую сумму. Эта разница должна быть потрачена должником в стране контрагента, поэтому она называется «неконвертируемым салдо».

Наиболее часты примеры компенсационной сделки при продаже сложных технологических установок. Во время переговоров импортер, например, ставит обязательным усло-

вию доукомплектование оборудования собственными линиями. Этим импортер снижает свои затраты.

Компенсационные операции применяются и в контрактах подряда. В этом случае фирма одной страны строит на своей территории завод, используя полученное от контрагента оборудование и технологию фирмы другой страны, а рассчитывается за это продукцией, произведенной по технологии и на оборудовании контрагента.

Техника осуществления компенсационной сделки следующая:

- каждый контрагент готовит два списка товаров: в одном – товары, которые он может предложить, в другом – товары, которые он хотел бы приобрести;
- на переговорах контрагенты обсуждают номенклатуру поставляемых товаров и в результате составляют два списка;
- контракт подписывается с двумя приложениями (перечнями товаров, поставляемых друг другу, с указанием цен).

Конкуренция современных производителей товаров в различных странах существенно обостряет проблему сбыта как внутри стран, так и особенно в международной торговле. С целью повышения своей конкурентоспособности на рынках товаров производители и продавцы объединяют свои усилия в сфере реализации товаров. Они создают совместные сбытовые структуры, используют сбытовые сети друг друга, проводят совместные рекламные кампании.

Кооперация по сбыту представляет собой сотрудничество независимых производителей и оптовых продавцов при реализации товаров, осуществляемое с целью продвижения на рынок и повышения конкурентоспособности их товаров.

Кооперация по сбыту, которая относится только к сфере реализации товаров, называется сбытовой, а если и к производству – производственно-сбытовой.

Целями **производственно-сбытовой кооперации** являются совместная разработка новых видов продукции, специализация кооперирующихся сторон на производстве узлов и деталей изделий и совместный их сбыт.

Наибольшее развитие производственно-сбытовая кооперация получила в различных отраслях машиностроения, в автомобильной, авиационной промышленности.

Кооперирующиеся стороны заключают соглашение о производственной и сбытовой кооперации, в котором определяют и четко разграничивают права и обязанности сторон, порядок взаимодействия и ответственность.

В развитие и дополнение соглашения стороны подписывают конкретные контракты и договоры на взаимную поставку комплектующих узлов и деталей с приложением позиционных цен и сроками поставки.

Франчайзинг является одним из действенных способов кооперации по сбыту товаров и услуг достаточно известной фирмы (франчайзера) через специально созданную при ее участии сбытовую компанию (франчайзи) благодаря предоставленному франчайзером праву использовать его товарный знак и ноу-хау.

В российской практике франчайзинг стал применяться сравнительно недавно, однако в ГК РФ уже введена гл. 54 «Коммерческая концессия», регулирующая взаимоотношения сторон при передаче прав на использование товарного знака, фирменного наименования, знаков обслуживания, ноу-хау и других нематериальных активов, в случае если они используются в коммерческих целях с получением дохода.

Наибольшее применение франчайзинг находит в сфере услуг: индустрия туризма, сервис бытовой техники, система быстрого питания, авторемонт.

Договор коммерческой концессии – франчайзинг должен быть зарегистрирован в Роспатенте, что подтверждает переуступку прав на использование товарного знака и имеет важное значение в случае возникновения споров сторон при ограничении прав его использования.

В международной практике коммерческой деятельности аренда и финансовая аренда (лизинг) являются весьма перспективными видами предпринимательства, поскольку составляют серьезную конкуренцию коммерческим операциям купли-продажи в кредит.

Аренда предполагает передачу арендодателем во временное пользование арендатору имущества за согласованную арендную плату на определенный срок с целью получения коммерческой выгоды.

Арендная операция для арендатора удобна тем, что в отличие от покупки ему не нужно мобилизовать собственные или заемные средства для приобретения, например, оборудования, он может начать предпринимательскую деятельность с гораздо меньшим капиталом, выплачивая арендные платежи по мере реализации изготовленной продукции и получая при этом прибыль.

Для арендодателя арендная операция удобна тем, что в отличие от продажи он, получая арендные платежи, остается собственником имущества и по истечении срока аренды может вновь его сдать или продать по остаточной стоимости.

Номенклатура товаров, которые сдаются в аренду, очень широка: легковые и грузовые автомобили, самолеты, танкеры, контейнеры, дорожно-строительные механизмы, видеотехника, средства связи, причалы и даже предприятия, т. е. движимое и недвижимое имущество, относящееся к основным средствам, использование которого позволяет извлекать прибыль.

В международной практике различают три вида аренды в зависимости от продолжительности:

- краткосрочная аренда – рейтинг, продолжительность которой может составлять от нескольких часов, дней, месяцев до одного года;
- среднесрочная аренда – хайринг, предполагающая сдачу в аренду на срок от 1 до 3 лет;
- долгосрочная аренда – на срок более трех лет.

Долгосрочную аренду (лизинг) называют финансовой арендой, поскольку в такой сделке участвуют три стороны, одна из которых – лизинговая компания – сначала финансирует покупку имущества, а затем передает ее во временное пользование.

Экономические мотивы применения лизинга по сравнению с закупкой по кредиту состоят в следующем:

- лизингополучатель быстро обновляет производство, применяя современное дорогостоящее оборудование, получает прибыль от его работы, избегая мобилизации средств на покупку оборудования на условиях кредита;
- лизингодатель, передавая оборудование (или другой объект) лизингополучателю во временное пользование, остается его собственником и в неблагоприятном случае всегда может его продать, в то время как деньги от неплатежеспособного заемщика получить гораздо труднее;
- стороны имеют более гибкую форму оплаты, чем выплата долгов и процентов по кредиту, потому что ставки лизинговых платежей могут быть как фиксированными, так и гибко изменяемыми по взаимному согласию;
- лизингополучатель не платит налог на имущество, так как оборудование не числится на его балансе;
- лизингодатель имеет право применить ускоренную норму амортизации и учесть это в сумме поступающих арендных платежей;
- лизингополучатель относит лизинговые платежи на себестоимость, снижая соответственно налогооблагаемую прибыль;
- поставщик оборудования получает дополнительную возможность экспорта своей продукции и освоения нового рынка.

1.5. Торгово-посреднические операции

Посредники – это лица и фирмы, содействующие обращению товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Они способствуют совершению сделок купли-продажи, поставки, подряда, развитию арендных и лизинговых операций, обеспечению производственной и сбытовой кооперации, оказанию страховых, транспортных, туристических, бытовых и других услуг.

Посредники юридически независимы от производителей, потребителей и других посреднических организаций. Их связывают с ними договорные отношения.

Любая посредническая деятельность ведется предпринимателями с целью получения прибыли. Однако несмотря на то, что посредники взимают за свои услуги вознаграждение, их привлечение дает изготовителям, продавцам и покупателям товаров и услуг следующие неоспоримые преимущества:

- посредники, действуя в определенном секторе рынка и специализируясь на определенном наборе товаров и услуг, быстрее, чем сами поставщики, могут найти фирмы, заинтересованные в приобретении данной продукции, обеспечив тем самым ускорение оборачиваемости производственного и торгового капитала;
- постоянно находясь в рыночной среде, изучая динамику спроса и предложения на товары и услуги, посредники могут заблаговременно ориентировать изготовителей, в каком направлении им развивать производство продукции и услуг, т. е. вести непрерывный маркетинговый мониторинг рынка;
- посредники вкладывают в сферу обращения собственный капитал, т. е. авансируют изготовителей товаров и услуг, создавая им условия для увеличения прибыли за счет экономии производственного капитала;
- посредники нередко принимают на себя финансовые гарантии исполнения платежных и других обязательств сторон, повышая надежность товарного обмена: кооперации, арендно-лизинговых операций и т. д.;
- по желанию продавцов, покупателей, кооперирующихся сторон и других участников рынка посредники могут оказать содействие в организации транспортировки грузов, их растаможивании и страховании;
- посредники повышают конкурентоспособность товаров, сокращая сроки поставок товаров путем их продажи с созданных складов запаса продукции, осуществляя предпродажную доработку товаров и их техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды;
- достаточно эффективна роль посредников в рекламе товаров, которую они осуществляют с учетом национальных и других особенностей рынка;
- специализируясь на работе с определенным набором товаров, посредники способны за счет значительных объемов товарооборота снизить издержки обращения на единицу продукции.

В соответствии с положениями ГК РФ посредники разделяются на следующие виды:

- *коммерческие представители* — выполняют поручения предпринимателей (принципалов) по поиску для них коммерческих партнеров и участвуют от имени принципалов при заключении ими договоров (ст. 184 ГК РФ);
- *комиссионеры* — содействуют по поручениям предпринимателей (комитентов) сбыту или приобретению товаров в рамках комиссионных договоров путем заключения от своего имени и за счет комитентов контрактов с третьими фирмами (гл. 51 ГК РФ);
- *поверенные* — содействуют по поручениям предпринимателей (доверителей) совершению коммерческих операций, в том числе по сбыту или приобретению товаров путем заключения договоров от имени и за счет доверителей (гл. 49 ГК РФ);

- *агенты* — совершают по поручению предпринимателя (принципала) юридические и иные действия, в том числе по сбыту и приобретению товаров, путем заключения договоров от своего имени, но за счет принципалов либо от имени и за счет принципалов (гл. 52 ГК РФ);
- *дистрибьюторы* — оптовые торговцы, которые в рамках дистрибьюторских договоров сбывают товары продавцов путем заключения ими контрактов купли-продажи.

В зависимости от характера совершаемых операций торгово-посреднические фирмы можно классифицировать как чисто торговые, комиссионные, агентские и брокерские.

Особую роль во внешнеэкономической деятельности российских организаций играют торгово-посреднические фирмы или дома. **Торговый дом** – это тип внешнеторговой организации, осуществляющий экспортно-импортные операции по широкой номенклатуре товаров и услуг. Основными функциями торговых домов являются: организация сети специализированных предприятий и фирменных магазинов по розничной торговле товарами; оказание различных услуг в сфере бытового обслуживания, общественного питания, отдыха т. п.; развитие новых услуг (интеллектуальных, по обучению кадров и др.); создание предприятий (в том числе и совместных) по производству товаров, техническому обслуживанию и ремонту таких изделий; осуществление закупки товаров за счет собственных средств, а также на условиях комиссии (консигнации), организация аукционной, комиссионной и посылочной торговли, продажи товаров по каталогам, других современных форм торговли; выполнение посреднических услуг предприятиям; строительство жилых домов, других объектов социального и культурно-бытового назначения; выполнение других работ и услуг, связанных с их основной деятельностью.

Определяя свои взаимоотношения, посредники продавец товаров исходят каждый из своих интересов. Так, посредник обычно хотел бы иметь как можно более широкую номенклатуру товаров, неограниченную территорию сбыта и исключительное, т. е. монопольное, право сбыта, чтобы ни сам продавец, ни его другие посредники не создавали бы ему конкуренцию на рынке. Продавцы, наоборот, не всегда заинтересованы предоставить посреднику такую свободу.

Различают посредников с неисключительным правом продажи (посредник имеет право сбывать товары по поручениям продавца на договорной территории, но продавец имеет право сбывать товар не только через этого посредника, но и других, а также действовать самостоятельно); посредников с исключительным (монопольным) правом продажи (продавец не имеет права самостоятельно или через других посредников сбывать на договорной территории товар, входящий в номенклатуру посредника); посредников с преимущественным правом продажи (правом первой руки) (продавец в первую очередь обязан предложить товар посреднику с преимущественным правом продажи, а в случае отказа – предложить тот же товар другому посреднику или непосредственно покупателю).

Первый способ определения вознаграждения предполагает, что заключающие соглашение стороны достаточно открыты друг другу и они могут совместно подсчитать капитальные и текущие затраты посредника на выполнение возлагаемых на него обязательств в течение определенного периода времени, например года, исходя из планируемого сторонами стоимостного объема планируемого потока товаров. На основе этого можно определить величину вознаграждения в процентах от суммы каждого контракта на сбыт товара. Но, к сожалению, такая возможность в торговой практике российских посредников встречается пока еще редко.

Вторым, более доступным для продавца способом определения размера вознаграждения является использование конкуренции между посредниками. Для этого продавец заблаговременно, до начала переговоров, должен запросить предложения других возможных посредников, сообщив им предполагаемый характер и объем обязательств будущего посреднического соглашения. Сопоставив полученные от конкурентов величины запрашиваемых вознаграждений, можно сделать вывод об их оптимальной величине.

Третий способ предполагает, что продавец может получить данные о размерах вознаграждений при сбыте аналогичных или однородных товаров другими компаниями. Величины этих вознаграждений требуют приведения, т. е. внесения в них поправок на разницу в перечне обязательств посредников.

Не менее важными факторами, влияющими на оптимизацию величины вознаграждения, являются способы его исчисления и выплаты. К сожалению, в практике работы российских продавцов с посредниками-комиссионерами и дистрибьюторами еще широко распространена выплата вознаграждения путем оставления посреднику разницы между ценой, назначенной комитентом или продавцом, и ценой, по которой посредник реализует товар на рынке. Этот способ допустим, если у комитента или продавца есть уверенность, что он определил экспортную цену с точностью не менее $\pm 5\%$, чего достичь крайне сложно, особенно при расчете цен на готовую продукцию. В противном случае, особенно если продавец не знает, по какой цене реализует товар комиссионер или дистрибьютор, отклонение от оптимального уровня вознаграждения может быть слишком большим. Кроме того, посредник из союзника комитента и продавца может стать противником их интересов, настаивая на снижении экспортных цен, чтобы получить как можно большую сумму вознаграждения.

Несколько более прогрессивным является метод начисления вознаграждения посреднику по согласованной величине процентов к ценам комитентов и продавцов. При таком методе посредник становится заинтересованным в повышении экспортных цен, поскольку оно ведет к увеличению его вознаграждения.

Соглашением может быть предусмотрен перечень обязательств, которые будут выполняться посредником по отдельным письменным поручениям продавца. Тогда в соглашении могут быть установлены три способа определения вознаграждения за каждое дополнительное поручение: в процентах от общей стоимости контракта, в твердой сумме, по системе «стоимость плюс вознаграждение».

Последняя система является наиболее современной и заключается в том, что посредник, выполнив дополнительное поручение продавца, направляет ему отчет и счет на сумму своих фактических расходов, связанных с выполнением поручения, увеличенных на вознаграждение в размере около 15% от своих расходов.

Глава 2

Регулирование внешнеэкономической деятельности

2.1. Цели и принципы регулирования внешнеэкономической деятельности

Проводимые с начала 90-х гг. в России экономические реформы непосредственно распространялись на внешнеэкономическую сферу, где осуществлялась последовательная либерализация ВЭД. В 1992–1995 гг. в целом была сформирована система государственного регулирования внешнеэкономических связей, использующая методы и инструменты, присущие странам с рыночной экономикой. Накопленный опыт в реализации общегосударственной внешнеэкономической политики, обеспечивающий переход от административных в основном к экономическим методам регулирования, дал возможность подготовить с использованием мировой практики Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», вступивший в силу 1 июня 1996 г. В нем изложены основные принципы регулирования внешнеторговой деятельности, проведено разграничение компетенции Российской Федерации и ее субъектов в данной области, перечислены основные функции федеральных исполнительных и законодательных органов, ответственных за регулирование ВЭД, определены основы таможенно-тарифного и административного регулирования, экспортно-импортного валютного контроля, важнейшие формы содействия развитию внешнеторговой деятельности.

Основными принципами регулирования внешней торговли являются:

- 1) единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики Российской Федерации;
- 2) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- 3) единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности;
- 4) единство таможенной территории Российской Федерации;
- 5) приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- 6) равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;
- 7) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- 8) исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике Российской Федерации в целом.

2.2. Законодательство, регламентирующее ВЭД в России

Юридической основой регулирования внешнеэкономической деятельности в России является совокупность норм, изложенных в законах Российской Федерации, которые либо прямо распространяются на данную сферу деятельности, либо оказывают на нее непосредственное влияние, а также общепризнанные нормы международного права и международные договоры в области экономических отношений.

К числу важнейших законодательных актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, следует отнести Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (от 21 ноября 2003 г.), Закон РФ «Об иностранных инвестициях в РФ» (от 25 июля 2002 г. № 117-ФЗ), Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ), Патентный закон РФ (от 23 сентября 1992 г. № 3517-1), Закон РФ «О таможенном тарифе» (от 21 мая 1995 г. № 5003-1), Таможенный кодекс РФ (от 28 мая 2003 г., № 61-ФЗ), Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» (от 7 июля 1993 г. № 5338-1) и др. Определяемые законами общие условия и принципы ведения ВЭД получили дальнейшее развитие и конкретизацию в указах Президента РФ, постановлениях Правительства РФ, на базе которых были подготовлены различные нормативные акты соответствующих министерств и ведомств.

Среди подзаконных актов, действующих в административно-правовом регулировании внешнеторговой деятельности, следует обратить внимание на постановление Правительства РФ, касающееся ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин на отдельные виды товаров; о порядке применения антидемпинговых пошлин; об установлении квот на экспорт некоторых видов товаров; о мерах по защите российских производителей той или иной продукции; о введении или отмене лицензирования импорта товаров; о трансграничном перемещении отходов; о мерах государственной поддержки отдельных сфер производства и услуг; о введении сертификатов на продукцию; об осуществлении контроля и государственной экспертизы в соответствующих случаях внешнеэкономической деятельности; о государственной регистрации видов товаров, производимых в России или ввозимых в страну; об особом порядке экспорта/импорта специфических товаров (например, ядерных материалов); о правилах маркировки товаров; по вопросам транзита товаров; о реализации соответствующих международных соглашений в части торговли некоторыми видами товаров; об определении ущерба в случаях импорта товаров, субсидируемых иностранными государствами, и в случаях демпингового импорта; о паспортах транспортных средств; о мерах по государственному регулированию внешнеторговых бартерных сделок; о конкурсах и аукционах по продаже квот на экспорт/импорт товаров, работ, услуг; по защите потребительского рынка России от проникновения некачественных импортных товаров; по вопросам применения схемы преференций России к товарам развивающихся стран; о централизованных закупках по импорту; о лицензировании и квотировании экспорта/импорта товаров, работ, услуг; о порядке определения таможенной стоимости ввозимых товаров; о регулировании реэкспорта и многих других.

2.3. Органы, регулирующие ВЭД в России

Основы государственного устройства Российской Федерации, системы управления, в том числе и внешнеэкономической деятельностью, заложены Конституцией РФ. Согласно ст. 71 Конституции в ведении Российской Федерации (применительно к сфере внешнеэкономической деятельности) находятся: внешняя политика и международные отношения, международные договоры, вопросы войны и мира, внешнеэкономические отношения. В ведении Российской Федерации находятся также установление правовых основ единого рынка, финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики, федеральные экономические службы, включая федеральные банки, а также федеральный бюджет, федеральные налоги и сборы, федеральные фонды регионального развития.

Более подробное положение относительно разграничения полномочий между Российской Федерацией и ее субъектами содержится в Законе РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», двусторонних соглашениях, заключаемых между РФ и субъектами, например, соглашение между Российской Федерацией и Республикой Татарстан, между РФ и Свердловской областью и др., других нормативных актах.

Полномочия между Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации, заложенные в гл. II Закона РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», разграничены следующим образом. В ст. 6 закона определены вопросы, находящиеся в ведении Российской Федерации. В ст. 7 определены предметы совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. В отношении всех остальных вопросов, не отнесенных к компетенции Федерации и к предметам совместного ведения Федерации и ее субъектов, субъекты Российской Федерации обладают всей полнотой государственной власти.

К вопросам, которые находятся в ведении Российской Федерации, в области внешнеторговой деятельности относятся:

- формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов внешнеторговой политики Российской Федерации;
- обеспечение экономической безопасности, защита экономического суверенитета и экономических интересов Российской Федерации, экономических интересов субъектов Российской Федерации и российских лиц;
- государственное регулирование внешнеторговой деятельности, включая финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, обеспечение экспортного контроля, определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом;
- установление обязательных на всей территории Российской Федерации стандартов и критериев безопасности и/или безвредности для человека при ввозе товаров и правил контроля за ними;
- определение порядка ввоза и вывоза вооружений, военной техники и имущества, оказание технического содействия в военной области, передача документации, модернизация и ремонт военной техники, а также оказание других услуг в военно-технических и ракетно-космических областях;
- определение порядка экспорта и импорта расщепляющихся материалов, отравляющих, взрывчатых, ядовитых, психотропных веществ, сильнодействующих ядовитых веществ, биологически активных материалов (донорской крови, внутренних органов и других материалов), генетически активных материалов (культур грибов, бактерий, вирусов, семенного материала человека и животных и иных материалов), животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения;
- определение порядка ввоза и вывоза опасных отходов, а также их использования;

- определение порядка вывоза отдельных видов сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации и оказания услуг, которые могут быть применены при создании вооружений и военной техники, а также тех из них, которые имеют мирные значения, но могут быть использованы при создании оружия массового поражения и ракетных средств его доставки;

- определение порядка вывоза отдельных видов стратегически важных сырьевых товаров, связанных с выполнением международных обязательств Российской Федерации, ввоза сырья для переработки на таможенной территории Российской Федерации и вывоза продуктов его переработки;

- определение порядка ввоза и вывоза драгоценных металлов, драгоценных камней, изделий из них, лома драгоценных металлов и драгоценных камней, отходов их переработки и химических соединений, содержащих драгоценные металлы;

- установление показателей статистической отчетности внешнеторговой деятельности, обязательных на всей территории Российской Федерации;

- предоставление государственных кредитов и иной экономической помощи иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям, заключение международных договоров о внешних заимствованиях Российской Федерации и государственных кредитах, предоставленных Российской Федерации иностранными государствами, установление предельного размера государственных кредитов Российской Федерации и внешних заимствований Российской Федерации;

- формирование и использование официальных золотовалютных резервов Российской Федерации;

- разработка платежного баланса Российской Федерации;

- привлечение государственных, банковских и коммерческих кредитов под гарантии Правительства Российской Федерации, контроль за их использованием;

- установление лимита внешнего государственного долга Российской Федерации и управление этим долгом, организация работы по погашению долгов иностранных государств перед Российской Федерацией;

- заключение международных договоров Российской Федерации в области внешних экономических связей;

- участие в деятельности международных экономических и научно-технических организаций, реализации решений, принимаемых этими организациями;

- создание и функционирование торговых представительств Российской Федерации за рубежом, а также представительств Российской Федерации при международных экономических и научно-технических организациях;

- владение, пользование и распоряжение федеральной государственной собственностью Российской Федерации за рубежом.

Система органов государственной власти, предусмотренная Конституцией РФ, включает три ветви власти: законодательную, исполнительную и судебную.

Внешнеэкономическая деятельность и управление ею в РФ регулируются законодательными актами, т. е. актами, принятыми высшим представительным и законодательным органом – Федеральным Собранием, или актами, принятыми высшими представительными органами, действовавшими до принятия новой Конституции страны, если они не противоречат последней. К их числу следует отнести прежде всего общеэкономические законы, например, законы «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О собственности», налоговое законодательство и др. В этих законодательных актах содержатся, как правило, специальные статьи и разделы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность. Например, ст. 25 «Внешнеэкономическая деятельность» Закона РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и др. Принимаются также законодательные акты по тем или иным аспектам

внешекономической деятельности. Например, «О государственном регулировании внешне-торговой деятельности», Таможенный кодекс РФ, Законы РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», «Об иностранных инвестициях», «О международном коммерческом арбитраже», «О таможенном тарифе» и др.

Наряду с законодательными актами первостепенное значение имеют указы и распоряжения Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ.

На основе и в развитие упомянутого выше законодательства федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти в пределах своей компетенции принимают нормативные акты в форме инструкций, положений, правил и др. Межведомственные нормативные акты в обязательном порядке подлежат регистрации в Министерстве юстиции РФ и официальному опубликованию.

Таким образом, управление внешнеэкономической деятельностью в России осуществляется целой системой органов государственной власти.

Наиболее разнообразной системой специализированных органов государственной власти, принимающих участие в управлении внешнеэкономической деятельностью в России, обладает исполнительная ветвь. К исполнительной власти относятся Президент и Правительство РФ. Президент в своей деятельности по управлению ВЭД работает в тесном контакте с Правительством, опирается в принятии решений на деятельность ряда совещательных и контролирующих органов. К ним относятся Совет Безопасности РФ, Президентский совет, Совет глав администраций, Экспортный совет и другие советы и комиссии при Президенте – консультативные органы, осуществляющие предварительное рассмотрение вопросов и подготовку по ним предложений.

Согласно Закону РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» Президент РФ обладает следующими полномочиями в области государственного регулирования этого вида деятельности:

- осуществляет руководство государственной внешнеторговой политикой;
- регулирует сотрудничество в военно-технической области;
- определяет порядок экспорта драгоценных металлов, драгоценных камней и расщепляющих материалов;
- в ежегодные послания Федеральному Собранию РФ о положении в стране, об основных направлениях внутренней и внешней политики включает раздел о государственной внешнеторговой политике;
- в целях обеспечения национальной безопасности вводит признанные международным правом экономические санкции;
- в случае если сочтет необходимым, на основании Конституции РФ использует согласительные процедуры для разрешения разногласий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ по вопросам государственной внешнеторговой политики, а в случае недостижения согласованного решения передает разрешение спора на рассмотрение соответствующего суда;
- приостанавливает действие актов органов исполнительной власти субъектов РФ по вопросам государственной внешнеторговой политики до решения этого вопроса соответствующим судом.

Исполнительную власть в соответствии со ст. 10 Конституции РФ осуществляет Правительство РФ. Постановления и распоряжения Правительства РФ обязательны к исполнению в РФ. В случае противоречия законодательству постановления и распоряжения Правительства РФ могут быть отменены Президентом.

В области государственного регулирования внешнеторговой деятельности Правительство РФ в соответствии с законом:

- обеспечивает проведение единой государственной внешнеторговой политики и осуществляет меры по ее реализации, принимает соответствующие решения и обеспечивает их выполнение;

- разрабатывает и представляет на утверждение Федерального Собрания РФ федеральную программу развития внешнеторговой деятельности;

- принимает временные меры по защите внутреннего рынка РФ;

- принимает решения об определении величины ставок таможенного тарифа в пределах, установленных федеральными законами;

- вводит количественные ограничения экспорта и импорта в соответствии с федеральными законами;

- принимает в пределах своей компетенции решения о проведении переговоров и подписании международных договоров РФ;

- осуществляет управление федеральной собственностью РФ за рубежом;

- осуществляет иные полномочия в области государственного управления внешнеторговой деятельностью на основании и в соответствии с Конституцией, федеральными законами, указами Президента РФ.

В управлении внешнеэкономической деятельностью России наибольшее значение имеют следующие органы исполнительной власти.

Министерство экономического развития и торговли РФ (МЭРиТ), которому переданы функции упраздненного в сентябре 1998 г. Министерства внешних экономических связей и торговли РФ. Главная задача МЭРиТ в области ВЭД – координация и регулирование внешнеторговой деятельности в соответствии с решениями высших органов государственной власти и управления РФ, разработка совместно с другими федеральными органами исполнительной власти предложений по проведению единой государственной внешнеторговой политики и обеспечение ее реализации.

МЭРиТ разрабатывает предложения по государственной политике в сфере военно-технического сотрудничества с иностранными государствами, обеспечивает ее реализацию, регулирует и контролирует отношения в этой области, выполняет функции государственного заказчика по поставкам военно-технической продукции для государственных нужд. Кроме того, министерство разрабатывает предложения по основным направлениям экспортной политики, реализации механизма государственной поддержки промышленного экспорта, в том числе в рамках региональных программ, защищает экономические интересы России, ее субъектов, участников ВЭД на внешнем рынке, а также интересы отечественных товаропроизводителей и потребителей от недобросовестной иностранной конкуренции путем осуществления предусмотренных законодательством мер. Важной задачей МЭРиТ является разработка предложений по заключению международных договоров РФ, координация совместно с МИД действий органов федеральной исполнительной власти и субъектов РФ в области международных переговоров по вопросам торговли товарами и услугами, разработка и реализация мер по обеспечению эффективной интеграции экономики России в мировую экономику. МЭРиТ участвует в разработке и реализации механизма регулирования валютно-кредитных отношений с иностранными государствами и привлечения иностранных инвестиций.

С целью реализации поставленных перед ним задач МЭРиТ разрабатывает предложения по прогнозу развития внешней торговли, обеспечивает изучение конъюнктуры и прогнозирование тенденций развития мирового рынка товаров и услуг, применяет в установленном порядке меры нетарифного регулирования, в том числе осуществляет лицензирование товаров, работ и услуг в установленных законодательством случаях, участвует в осуществлении контроля за предоставлением иностранным государствам, получением от них и погашением государственных кредитов, участвует в процессе урегулирования внешней задолженности, в работе международных экономических организаций и межправительственных комиссий, координи-

рует в них деятельность министерств и ведомств, разрабатывает предложения о заключении международных договоров и заключает их по поручению правительства, а также выполняет многие другие функции, связанные с разработкой и реализацией единой государственной внешнеэкономической политики.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.