



СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
SIBERIAN FEDERAL UNIVERSITY

Т. П. Лихачева

ОСНОВЫ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Министерство образования и науки Российской Федерации

Сибирский федеральный университет

Т. П. Лихачёва

**ОСНОВЫ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Рекомендовано Сибирским региональным учебно-методическим центром высшего профессионального образования для межвузовского использования в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальностям 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», 080507.65 «Менеджмент организации», 080801.65 «Прикладная информатика (по областям)»
29 марта 2010 г.

Красноярск
СФУ
2010

УДК 339.5(075)
ББК 65.428я73
Л65

Рецензенты: Н. А. Андреева, зав. кафедрой СибГТУ, кандидат экономических наук; О. А. Царева, начальник отдела международного сотрудничества управления внешних связей губернатора Красноярского края

Лихачёва, Т. П.

Л65 **Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Т. П. Лихачёва. – Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2010. – 136 с.**

ISBN 978-5-7638-2043-0

В учебном пособии рассматриваются теоретические и практические вопросы организации внешнеэкономической деятельности: виды внешнеторговых операций и таможенных режимов, методов регулирования внешнеторговой деятельности, уплаты таможенных платежей. Особое внимание уделяется оценке эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Для студентов экономических факультетов высших учебных заведений всех специальностей и форм обучения.

**УДК 339.5(075)
ББК 65.428я73**

ISBN 978-5-7638-2043-0

© Сибирский федеральный университет, 2010

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий, объединений и организаций, являясь неотъемлемой частью их хозяйственной жизни, призвана быть активной составляющей радикальной экономической реформы, интенсификации социально-экономического развития для страны и повышения её международного авторитета.

Включение российской экономики в мировое хозяйство в условиях глобализации экономических процессов предусматривает активное участие в современном международном разделении труда, научном и техническом обмене, мировой торговле, разнообразном сотрудничестве со всеми странами и зарубежными партнёрами на взаимовыгодной основе.

С момента либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) вопросам организации и управления внешнеторговыми операциями уделяется повышенное внимание как на теоретическом, так и на практическом уровне.

Динамично развивается законодательная база в данной области экономической деятельности в связи с общемировыми тенденциями унификации методологической базы международной торговли, усилением интеграционных процессов, появлением новых форм и методов торговли.

В условиях ускоряющейся динамики международного товарооборота, усложнения и расширения ассортимента продукции, представленной на мировом рынке, сокращения жизненного цикла товаров и, следовательно, усиления конкурентной борьбы для российских предпринимателей особую актуальность приобретают вопросы, посвящённые завоеванию и удержанию в долгосрочной перспективе устойчивых и надёжных позиций на мировом рынке.

Вопросы правовой защиты отечественных экспортеров и импортёров 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 чём им поможет знание «правил игры» на мировом рынке, его особенностей и традиций.

В связи с этим особую значимость приобретают знания форм и методов торговли, таможенного регулирования и таможенных платежей.

Определение экономической эффективности (эффекта) внешнеэкономических связей необходимо для обоснования предложений о продаже и закупке товаров, для выбора вариантов внешней торговли, а также для оценки результатов намечаемых проектов и проблем, рассчитанных на длительную перспективу и имеющих большое народнохозяйственное значение.

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

Учебное пособие «Основы внешнеэкономической деятельности» полностью соответствует государственному образовательному стандарту ВПО по различным направлениям и специальностям. Оно предназначено для обучения студентов, переподготовки руководителей и специалистов различных отраслей экономики и может быть использовано для самостоятельного повышения уровня внешнеторговых знаний. Пособие позволит специалистам внешнеэкономических служб квалифицированно и успешно подготовиться к торговым операциям на внешнем рынке, а студентам – сдать зачёты и экзамены по соответствующему курсу.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Классификация внешнеторговых операций

Формы и методы внешнеторговых операций отличаются большим разнообразием. Для его представления целесообразно рассматривать эти операции под разными углами зрения. Дело в том, что одна и та же внешнеторговая операция может быть рассмотрена по одной классификации как экспортная операция, по другой – как торговля машинами и оборудованием (как в готовом, так и в разобранном виде), по третьей – как продажа через посредника, а по четвёртой – в форме финансового лизинга или «продакшн шеринг».

Для этого необходимо системно взглянуть на внешнеторговую операцию, имея в виду прежде всего практическую реализацию тех целей и задач, которые ставит перед собой экспортёр. Весь комплекс внешнеторговых операций может быть сгруппирован по пяти критериям классификации (рис. 1.1):

- направление торговли;
- виды товаров и услуг;
- степень готовности товаров;
- применяемые методы торговли;
- организационные формы торговли.

На рис.1.2 представлены международные операции, сгруппированные по пяти критериям классификации.

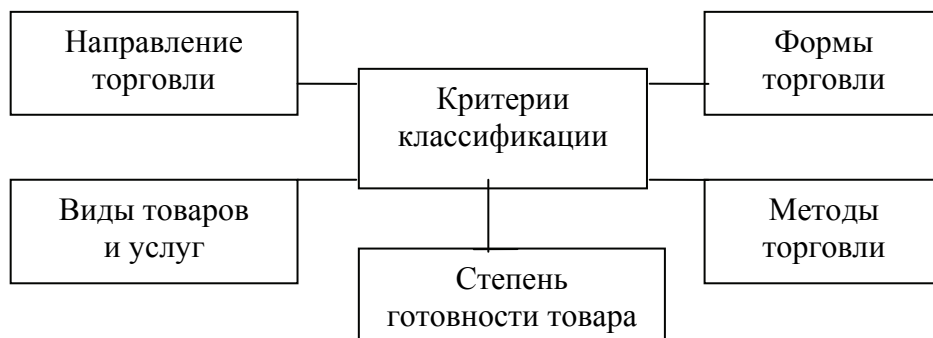


Рис. 1.1. Основные критерии классификации международных операций

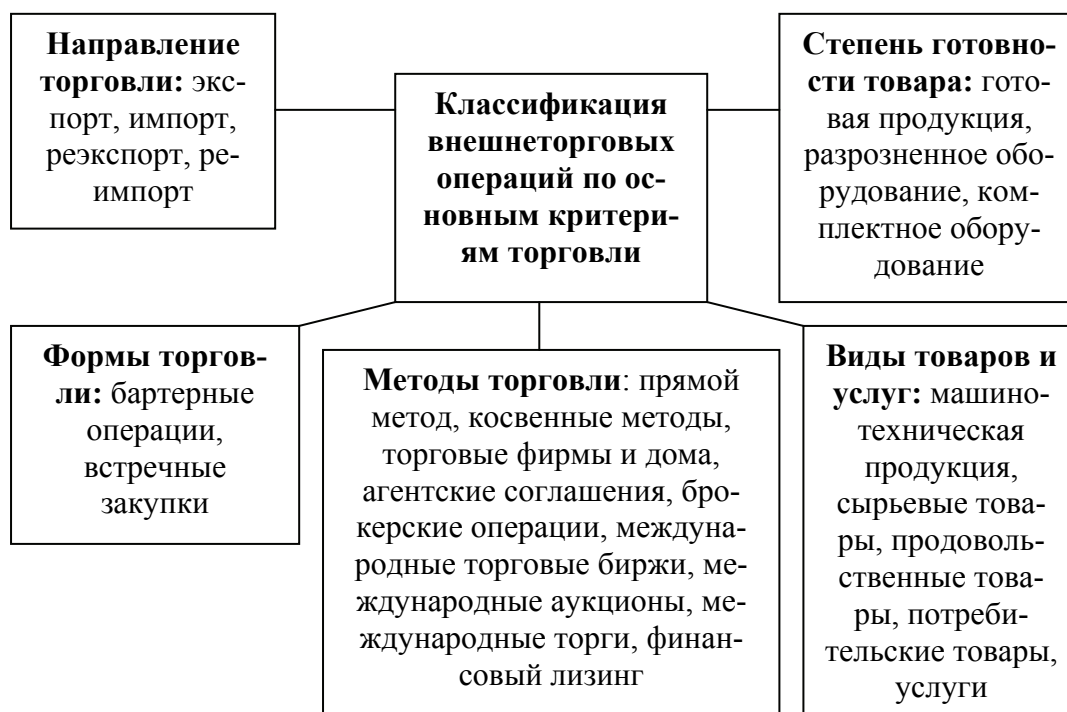


Рис. 1.2. Классификация международных операций по критериям торговли

По критерию «направления торговли» все международные операции могут быть объединены в четыре основные группы:

- экспортные операции;
- импортные операции;
- реэкспортные операции;
- реимпортные операции.

В результате экономических реформ в России сильно изменились организация и исполнение каждой из вышеназванных четырёх операций, особенно наиболее распространённых – экспортно-импортных операций.

Экспортирование или импортирование товаров обычно является первой внешнеэкономической операцией, с которой сталкивается фирма, ставшая участником международного бизнеса. Это объясняется тем, что на начальной стадии вовлечения в международный бизнес эти операции предполагают относительную простоту исполнения, минимальные обязательства и связаны с наименьшим риском для фирмы.

Обычно 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.

Специфика российского экспорта состоит в том, что преобладающими его статьями по-прежнему остаются нефть, нефтепродукты, природный газ. Другими значительными статьями российского экспорта являются прокат чёрных 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 сырьё и полуфабрикаты для производства товаров широкого потребления.

По видам товаров и услуг внешнеторговые операции могут быть подразделены на следующие группы:

- машинотехническая продукция;
- сырьевые товары;
- продовольственные товары;
- потребительские товары;
- научно-техническая продукция (лицензии, ноу-хау, торговые знаки);
- услуги, в том числе инжиниринг, консалтинг;
- туризм.

В последнее время российские предприятия всё больше ориентируются на создание смешанных инжиниринговых фирм с целью промышленного освоения и внедрения результатов научных исследований российской стороны и экспериментальной базы западных компаний. Это особенно важно для российских КБ и НИИ, налаживающих производство товаров на внутренний и внешний рынок на основе собственных технических достижений, изобретений и открытий, а также для успешной конверсии оборонных производств.

Вторым критерием классификации внешнеторговых операций является *степень готовности товара*. В зависимости от того, как будет задекларирован товар при прохождении таможенной границы, к нему будут применены разные таможенные тарифы.

Обычно различают три степени готовности товара:

- готовая продукция;
- разрозненное оборудование в виде узлов, деталей, запчастей для последующей сборки;

– комплектное оборудование: набор оборудования, который обеспечивает единый технологический процесс.

Под *готовой продукцией* понимается продукция, которая, после того как её приобрели, готова к использованию по своему назначению. Такая продукция чаще всего относится к машинотехнической. Часты случаи, когда при покупке готовой продукции требуется дополнительное вложение средств, связанное с доводкой товара до его полной готовности к использованию. Почти все виды машин, оборудования и транспортных средств после их поставки покупателю и до пуска в эксплуатацию требуют выполнения определённых работ, которые объединены под названием *«предпродажный сервис»*.

В общем плане предпродажный сервис включает в себя следующие виды работ: распаковку и расконсервацию; заправку топливом, маслом; проверку заводской наладки и регулировки; обкатку и т.д.

Эти работы всегда выполняются за счёт продавца, независимо от того, кем они конкретно осуществляются: продавцом, покупателем или посредником. Только после выполнения этих работ продукция считается готовой к использованию.

Огромное значение при закупке готовой продукции имеют гарантийный ремонт, запуск оборудования (особенно если речь идёт о новом технологическом достижении), обучение местного персонала, командирование специалистов на новое место эксплуатации.

Специфика контракта по закупке готовой продукции состоит в следующем:

– импортёру следует предусмотреть работы по предпродажному сервису, гарантийному (а по возможности, и послегарантийному) обслуживанию, командированию специалистов и обучению местного персонала. В противном случае покупка этих услуг за счёт дополнительных средств впоследствии может сильно повлиять на стоимость контракта;

– торговля готовой продукцией осуществляется как напрямую, т. е. путём подписания контракта купли-продажи непосредственно между производителем и потребителем, так и через посредника;

– в связи с отставанием технического уровня многих видов отечественной продукции от требований мирового рынка следует больше привлекать иностранных инвесторов для участия в производстве, доводке и сбыте российской готовой продукции;

– одним из возможных путей повышения конкурентоспособности отечественной готовой продукции является её доработка в свободных экономических зонах;

– следует использовать такую форму товарообменной операции, как выкуп устаревшей (бывшей в употреблении) продукции.

К категории «готовая продукция» относится продукция, бывшая в употреблении (*second hand*).

В практике международной торговли продажа подержанных машин и оборудования имеет довольно широкое распространение. Привлекает эта операция тем, что подержанные машины и оборудование продаются ещё в достаточно хорошем эксплуатационном состоянии, а цена их от новой стоимости может составлять всего лишь 25–40 % (в зависимости от степени износа).

В номенклатуру торговли продукцией, бывшей в употреблении, входят также автомобили, суда, самолёты, некоторые виды стационарного оборудования.

На развитие операций *«second hand»* влияют два фактора: стремление предпринимателя к замене своего оборудования раньше, чем наступит его моральный износ; интенсивное развитие в последнее время такой формы внешней торговли, как *«выкуп устаревшей продукции»*.

Под *разрозненным оборудованием* понимают отдельные узлы, детали, запчасти в несобранном (разрозненном) виде, которые сами являются объектом купли-продажи. В настоящее время торговля такой продукцией получила широкое распространение во всех странах, особенно при реализации машинотехнических изделий, продукции автомобильной и электротехнической промышленности, сельскохозяйственного оборудования и т. д.

Организация продажи и поставок разрозненного оборудования предполагает создание производственных баз и складских помещений за рубежом по сборке, доработке, наладке и пуску оборудования. Фирмы обычно идут на это по следующим причинам:

1. Это является единственным способом проникновения на рынок конкретной страны, в том числе и развивающейся.

2. Ввоз продукции в разобранном виде обычно осуществляется по пониженным таможенным тарифам.

3. Поставка узлов и деталей в разрозненном виде для последующей сборки является единственной возможностью расширения экспорта.

4. Часто сборка в слаборазвитых странах, где живой труд дешевле, позволяет снизить стоимость производства продукции и, следовательно, влияет на повышение конкурентоспособности готовой продукции на внешнем рынке.

5. Создание производственных баз и складских помещений на территории развивающихся стран также соответствует интересам последних. В этом случае собственником предприятия (или склада) является национальный предприниматель, который будет стремиться к тому, чтобы сократить количество узлов и деталей, импортируемых из страны-контрагента. Он будет постепенно налаживать их производство из собственных материалов и с помощью собственной рабочей силы, которая к тому времени получит достаточную квалификацию.

Например, при сборке автомобиля собственные изделия в некоторых развивающихся странах достигают 40 % от общего объёма. Однако эти 40 %

охватывают, как правило, наиболее простые изделия. Дальнейшее же расширение номенклатуры касается уже сложных узлов и деталей, и в результате развивающиеся страны не могут полностью уйти от зависимости производственной базы контрагента в развитой стране.

6. В некоторых случаях конструкция экспортируемой продукции такова, что её транспортировка на рынки сбыта в разобранном виде оказывается дешевле, чем в собранном. Стоимость транспортировки машинотехнических изделий в разобранном виде на 20–25 % дешевле, чем транспортировка готовых изделий.

Контракты на поставку разрозненного оборудования имеют свою специфику, которая сводится к следующему:

- контракт на поставку узлов и деталей для последующей сборки, как правило, подписывается после подписания соглашения о создании сборочного предприятия;

- поскольку к организации и управлению складских хозяйств предъявляются повышенные требования (требование высокого качества и взаимозаменяемости деталей и узлов, требование пополнения склада «точно в срок» и др.), постольку в контрактах на поставку узлов и деталей для последующей сборки обычно записывают повышенные штрафные санкции за нарушения условий контракта;

- часто контракт на поставку запчастей является сопутствующим контрактом при подписании основного контракта по закупке машин и оборудования;

- при расчёте стоимости контракта на поставку разрозненного оборудования включаются накладные расходы, связанные с арендой склада, стоимостью страховки товара, находящегося на складе, затрат на электроэнергию, поддержание определённого теплового режима, расходы по организации транспортной сети и т. д.;

- контракт с генеральным агентом заключается, как правило, на условиях консигнации;

- контракт на поставку деталей подписывается обычно долгосрочный, а цены на запчасти имеют тенденцию к более ускоренному росту, чем цены на машины и оборудование. Поэтому в контракт необходимо записать условие по регулярному пересмотру цен;

- иногда необходимо устанавливать зависимость производства запчастей от среднего срока жизни машин и оборудования. Дело в том, что многие поставщики снимают с производства детали, если спрос на готовую продукцию на рынке прекращается;

- спрос на поставку запчастей колеблется также в зависимости от других факторов, таких как климатические, сезонные, технические, экономические и др., в контрактах желательно учесть и эти колебания.

Практика международной торговли машинотехническими изделиями показывает, что своевременное обеспечение покупателей запасными частями невозможно без надлежащей организации складского хозяйства.

Общая схема организации складского хозяйства для запасных частей такова. В стране поставщика организуется центральный склад разрозненного оборудования или запасных частей. В зарубежных странах организуются региональные склады или один региональный склад на несколько стран в месте расположения генерального агента и небольшие склады в месте нахождения субагентов и дилеров. Последние пополняются с регионального склада, а региональный – с центрального.

Основная трудность организации складского хозяйства состоит в том, чтобы правильно подобрать номенклатуру запчастей, подлежащих складированию. Если на складе будет держаться широкая номенклатура запчастей, достаточная для удовлетворения не только текущих, но и случайных потребностей, то, в сущности, будут созданы избыточные запасы. Содержание же запчастей в течение одного года на складе оценивается от 20 до 40 % их стоимости. Поэтому важно определить оптимальную их номенклатуру и количество запчастей для складирования. Последнее рассчитывается на основе анализа спроса в течение как минимум двух последних лет эксплуатации данного типа машин. Для характеристики работы складов применяются различные коэффициенты оборачиваемости склада.

Запасные части генеральному агенту поставляются на условиях консигнации.

Для России в настоящее время ввозить разрозненное оборудование выгодно посредством применения следующих таможенных режимов: «*таможенный склад*», «*свободный склад*», «*переработка на таможенной территории*». Учреждать таможенный склад имеют право различные юридические и физические лица, получившие на это лицензию от таможенных органов. Товары, ввезенные на территорию свободной таможенной зоны, могут быть там переработаны, с ними разрешается беспошлинно совершать различные коммерческие сделки, за исключением их розничной продажи.

При ввозе разрозненного оборудования по режиму «*переработка на таможенной территории*» необходимо получить лицензию таможенного органа. В лицензии указывается срок переработки (он не должен превышать двух лет) и количество готового продукта, которое должно быть вывезено после переработки.

Под *комплектным оборудованием* понимается набор оборудования, обеспечивающий единый технологический процесс. В настоящее время поставка комплектного оборудования тесно связана с деятельностью инжиниринговых фирм.

Инжиниринговая фирма обычно осуществляет:

- подбор оборудования для обеспечения технологического процесса;
- подбор субпоставщиков для поставки по отдельным видам оборудования;
- координацию сроков поставки;
- монтаж, пуск в эксплуатацию и доведение мощностей производства до уровня нормальной эксплуатации;

К особенностям контракта на поставку комплектного оборудования следует отнести:

– расчёты на основе авансовых платежей – поскольку контракты на поставку комплектного оборудования обычно заключаются на значительные суммы, постольку поставщик обычно настаивает на авансовых платежах. Последние часто должны покрывать расходы по составлению проектной документации и размещению заказов у субпоставщиков;

– кредитование контрактов – заказчик, в свою очередь, просит предоставить ему долгосрочный кредит на покупку комплектного оборудования. Из-за больших сумм требуемых кредитов участие в реализации данных контрактов принимают крупные банки (обычно со стороны поставщика), часто под кредиты даются государственные гарантии;

– окончательная приёмка оборудования – осуществляется в стране заказчика или приглашаются специалисты независимых организаций.

В связи с протекционистской внешней политикой многих стран торговля разрозненным или комплектным оборудованием иногда является чуть ли не единственным средством проникновения на рынки сбыта. Зачастую также торговля комплектным оборудованием является единственно приемлемой формой внешнеторговых поставок в случаях, например, поставок лифтового оборудования для обслуживания муниципального и городского хозяйства города.

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;
- компенсационные сделки;
- операции на давальческом сырье;
- выкуп устаревшей продукции;
- промышленное сотрудничество, в том числе производственная и отраслевая кооперация, создание смешанных производств и развитие такой новой формы производственной кооперации, как «продакшншеринг», предлагающей совместное освоение природных ресурсов.

Под *методами торговли* понимаются либо прямые договоры, либо посреднические операции, которые также условно делятся на несколько групп:

- прямой договор;
- торговля через посредников дилеров, комиссионеров, брокеров и пр.;
- торговые фирмы и дома;
- биржевые операции;
- аукционы;
- международные торги (тендеры);
- финансовый лизинг.

Открытие экономики для внешнего мира, широкая либерализация внешнеэкономической деятельности постепенно формируют в России новую модель международного бизнеса. Пока остаётся опасность того, что в связи с отстаиванием интересов отдельных отраслевых структур может произойти временное усиление протекционистских мер. Чтобы избежать этого, тем, кто самостоятельно осваивает теорию и практику внешнеторговых операций, следует больше ориентироваться на «новые» для российской экономики формы и методы международного бизнеса с учётом постоянно меняющихся требований и условий внешней среды.

1.2. Таможенные режимы

Понятие и виды таможенных режимов

Таможенный режим – это процедура, определяющая совокупность требований и условий, включающих порядок применения в отношении товаров и транспортных средств таможенных пошлин, налогов, запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также статус товаров и транспортных средств для таможенных целей в зависимости от целей их перемещения через таможенную границу и использования на таможенной территории России либо за её пределами.

Сущность таможенных режимов состоит в том, что в них отражены условия и формальности, которые должны соблюдаться в отношении товаров, помещённых под соответствующий режим.

С помощью таможенных режимов определяются:

- конкретный порядок перемещения товаров через таможенную границу РФ в зависимости от их предназначения (цели перемещения);
- условия нахождения и использования товаров на (вне) таможенной территории РФ;

– права и обязанности лица (в том числе участника ВЭД), выбравшего тот или иной таможенный режим;

– в некоторых случаях требования к товарам и правовому статусу лица, перемещающего их через таможенную границу РФ.

Каждый из предусмотренных ТК РФ таможенных режимов перемещения товаров, а также отдельно взятая специальная таможенная процедура представляют собой совокупность требований, обусловленных порядком таможенного оформления товаров; производством таможенного контроля товаров; особенностями уплаты таможенных пошлин, налогов.

Независимо от вида отдельного таможенного режима в ТК РФ содержатся условия применения таможенных режимов, которые должны соблюдаться во всех случаях выбора любого из существующих режимов.

Таможенным кодексом РФ установлены следующие режимы:

1. Основные таможенные режимы: выпуск для внутреннего потребления; экспорт; международный таможенный транзит.

2. Экономические таможенные режимы: переработка на таможенной территории; переработка для внутреннего потребления; переработка вне таможенной территории; временный ввоз; таможенный склад; свободная таможенная зона (свободный склад).

3. Завершающие таможенные режимы: реимпорт; реэкспорт; уничтожение; отказ в пользу государства.

4. Специальные таможенные режимы: временный вывоз; беспошлинная торговля; перемещение припасов; иные специальные таможенные режимы.

Основные таможенные режимы устанавливаются законодательными нормами большинства стран мира. *Экономические* таможенные режимы призваны способствовать развитию предпринимательской деятельности, активизации инвестиционного производства. *Завершающие* таможенные режимы применяются, как правило, в целях либо приведения сторон в первоначальное состояние, либо устранения возможности пропуска внутрь страны «нежелательных» товаров. Данная группа режимов призвана завершить таможенный оборот товаров.

Начало действия таможенного режима при ввозе товаров – момент пересечения таможенной границы РФ. При вывозе товаров таможенный режим начинает действовать с начала таможенного оформления, с момента их размещения в зоне таможенного контроля.

Основные таможенные режимы

Выпуск для внутреннего потребления – основной таможенный режим, установленный ТК РФ, при котором ввезённые на таможенную тер-

риторию России товары остаются на этой территории без обязательства об их вывозе. Товары приобретают для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории РФ после уплаты таможенных пошлин, налогов и соблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

При выпуске товаров для свободного обращения налог на добавленную стоимость (НДС) уплачивается в полном объеме, при выпуске подакцизных товаров для свободного обращения акциз также уплачивается полностью. Если указанные условия не соблюдены, товары подлежат условному выпуску.

Согласно двухсторонним соглашениям о свободной торговле, заключённым между РФ и большинством государств – бывших республик Союза ССР, товары, происходящие из этих государств и ввозимые на таможенную территорию РФ, ввозными таможенными пошлинами, как правило, не облагаются, за исключением случаев тарифных изъятий.

Применение таможенного режима выпуска для внутреннего потребления предусматривает несколько вариантов выпуска товаров.

1. Выпуск товаров для свободного обращения при условии уплаты всех необходимых таможенных пошлин, налогов, а также соблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Товары, выпущенные в свободное обращение, для таможенных целей приобретают статус российских товаров.

2. Условный выпуск товаров:

– освобожденных от уплаты таможенных пошлин, налогов (например, условный выпуск товаров, ввезённых в качестве гуманитарной помощи);

– без предоставления необходимых разрешительных документов, подтверждающих соблюдение ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности;

– при предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных платежей либо при фактическом непоступлении сумм таможенных пошлин, налогов на счёт таможенного органа. Условно выпущенные товары продолжают находиться под таможенным контролем и рассматриваются как иностранные товары.

Экспорт – основной таможенный режим, установленный ТК РФ, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории России, вывозятся с этой территории без обязательства об обратном ввозе. Экспорт товаров осуществляется при условии уплаты вывозных таможенных пошлин, соблюдения ограничений, предусмотренных законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, и выполнения иных установленных требований и условий.

При экспорте товаров предоставляются освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах. При вывозе товаров с таможенной территории России в таможенном режиме экспорта НДС не уплачивается. Такой же порядок налогообложения применяется при помещении товаров под таможенные режимы таможенного склада, свободного склада или свободной таможенной зоны в целях последующего вывоза этих товаров (в том числе продуктов их переработки) в соответствии с таможенным режимом экспорта.

При вывозе подакцизных товаров в таможенном режиме экспорта за пределы таможенной территории РФ акциз не уплачивается или уплаченные суммы акциза возвращаются (засчитываются) налоговыми органами. Такой же порядок соблюдается при помещении подакцизных товаров под таможенные режимы таможенного склада, свободного склада или свободной таможенной зоны в целях их (в том числе продуктов их переработки) последующего вывоза в соответствии с таможенным режимом экспорта за пределы таможенной территории РФ.

Товары, ввезённые из-за границы и выпущенные в свободное обращение на территории РФ, применительно к таможенному режиму экспорта рассматриваются как российские товары.

Международный транзит осуществляется свободно по железнодорожным, водным и воздушным путям, наиболее подходящим для международных перевозок. При международном транзите не допускаются различия, основанные на флаге, месте регистрации, месте происхождения судна, месте захода, месте выхода или пункте назначения, пункте отправления или каких-либо обстоятельствах, относящихся к собственности на товар, судно или другие транспортные средства.

Международный таможенный транзит (МТТ) – таможенный режим, при котором иностранные товары перемещаются по таможенной территории РФ под таможенным контролем между местом их прибытия на таможенную территорию России и местом их убытия с этой территории (если это является частью их пути, который начинается и заканчивается за пределами таможенной территории РФ) без уплаты таможенных пошлин, налогов, без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

При МТТ порядок выдачи таможенным органом соответствующего разрешения и порядок установления сроков международного таможенного транзита, идентификация товаров, меры обеспечения таможенного законодательства РФ осуществляются по правилам, предусмотренным ст. 80–86 ТК РФ в отношении ВТТ и применимым к МТТ.

К правам, обязанностям и ответственности перевозчика или экспедитора при МТТ применяются положения подп. 1 и 2 ст. 88, а также ст. 90, 91 ТК РФ.

Перегрузка транзитных товаров с транспортного средства, на котором товары были ввезены на таможенную территорию РФ, на транспортное средство, на котором товары будут вывезены с этой территории, допускается с разрешения таможенного органа, в регионе деятельности которого осуществляется данная грузовая операция. Если транзитные товары могут быть перегружены с одного транспортного средства на другое без повреждения наложенных таможенных пломб и печатей, такая перегрузка допускается с предварительного уведомления таможенного органа.

Складирование (хранение, дробление или накопление партий и другие подобные операции) транзитных товаров на таможенной территории России допускается с соблюдением требований и условий, установленных ТК РФ.

Завершается таможенный режим МТТ вывозом транзитных товаров с таможенной территории России. Перевозчик обязан предъявить транзитные товары, представить транзитную декларацию и иные документы на транзитные товары, используемые для нее МТТ, таможенному органу назначения. Таможенный орган назначения обязан совершить необходимые таможенные операции для завершения МТТ и выдать разрешение на убытие товаров транспортных средств в день предъявления транзитных товаров и представления документов. При вывозе транзитных товаров отдельными партиями МТТ считается завершённым после убытия последней партии товаров с таможенной территории РФ.

МТТ может быть также завершён помещением товаров под иные таможенные режимы при соблюдении требований и условий, установленных ТК РФ.

Экономические таможенные режимы

Таможенные режимы переработки имеют ряд ограничений, которые должны учитываться при заключении контракта на переработку. Запреты и ограничения, установленные законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, применяются в отношении ввезенных товаров, помещаемых под таможенные режимы переработки на таможенной территории и режим переработки для внутреннего потребления. К вывозимым товарам, помещаемым под таможенный режим переработки вне таможенной территории, такие запреты и ограничения не применяются.

Идентификация товаров в продуктах их переработки – это способы установления факта, что переработке подвергались именно заявленные то-

вары. Для идентификации ввезённых и (или) вывезенных товаров в продуктах их переработки могут использоваться следующие способы:

- проставление заявителем, переработчиком или должностным лицом таможенного органа печатей, штампов, цифровой или другой маркировки на ввезённые товары;
- подробное описание ввезённых (вывозимых) товаров, их фотографирование, изображение в масштабе;
- сопоставление результатов исследования проб или образцов ввезенных товаров и продуктов их переработки; предварительно взятых проб или образцов вывозимых товаров и продуктов их переработки;
- использование серийных номеров или другой маркировки производителя ввезённых товаров, производителя вывозимых товаров;
- документальное подтверждение, свидетельствующее, что операциям по переработке товаров подвергались вывезенные товары;
- сертификаты о происхождении товаров, а также коммерческие документы, относящиеся к произведённым за границей операциям с данными товарами;
- иные способы идентификации, предполагающие использование современных технологий.

Операции по переработке товаров включают:

- собственно переработку и/или обработку товаров;
- изготовление новых товаров, в том числе монтаж, сборку или разборку товаров;
- при таможенных режимах переработки на таможенной территории и вне таможенной территории ремонт товаров, в том числе их восстановление, замену составных частей, восстановление их потребительских свойств;
- при таможенном режиме переработки на таможенной территории переработку товаров, которые содействуют производству товарной продукции или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки.

Срок переработки товаров во всех случаях определяется заявителем (декларантом) по согласованию с таможенным органом и не может превышать 2 года при таможенных режимах переработки на / вне таможенной территории и одного года при таможенном режиме переработки для внутреннего потребления (за исключением драгоценных металлов и драгоценных камней, у которых срок переработки вне таможенной территории должен составлять не более 6 месяцев).

Переработка на таможенной территории – таможенный режим, при котором ввезенные товары используются на таможенной территории России в течение установленного срока (срока переработки товаров) для

целей проведения операций по переработке товаров с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов при условии вывоза продуктов переработки с таможенной территории РФ в определённый срок.

Переработка на таможенной территории допускается, если таможенные органы могут идентифицировать ввезённые товары в продуктах переработки. Исключением является случай, когда таможенный режим завершается вывозом продуктов переработки, эквивалентных ввезённым.

Переработка для внутреннего потребления – таможенный режим, при котором ввезённые товары используются на таможенной территории России в течение установленного срока (срока переработки товаров) для целей проведения операций по переработке товаров с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин с последующим выпуском продуктов переработки для свободного обращения с уплатой таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки.

Переработка для внутреннего потребления допускается:

– если суммы таможенных пошлин, подлежащие уплате в отношении продуктов переработки, ниже тех, которые подлежали бы уплате на день помещения ввезённых товаров под таможенный режим переработки для внутреннего потребления, если бы они были выпущены для свободного обращения;

– таможенные органы могут идентифицировать ввезённые товары в продуктах переработки;

– продукты переработки не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Под таможенный режим переработки для внутреннего потребления могут помещаться иностранные товары, ранее помещённые под иные таможенные режимы, при соблюдении требований и условий, предусмотренных ТК РФ.

В отношении продуктов переработки применяются ставки таможенных пошлин по стране происхождения ввезённых для переработки товаров.

При вывозе в соответствии с таможенным режимом экспорта продуктов переработки таможенные пошлины не взимаются, меры экономической политики не применяются.

Завершается таможенный режим переработки для внутреннего потребления выпуском продуктов переработки для свободного обращения.

Переработка вне таможенной территории – таможенный режим, при котором товары вывозятся с таможенной территории России для целей проведения операций по переработке товаров в течение установленного

срока (срока переработки товаров) с последующим ввозом продуктов переработки с полным или частичным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов. Товары вывозятся с таможенной территории РФ с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин.

При вывозе товаров в соответствии с этим таможенным режимом освобождение от уплаты, возврат либо возмещение внутренних налогов не производятся.

Переработка вне таможенной территории допускается, если таможенные органы могут идентифицировать вывезённые товары в продуктах переработки, за исключением случая, когда продукты переработки были заменены иностранными товарами.

Вывоз товаров для переработки вне таможенной территории допускается при наличии разрешения на переработку товаров вне таможенной территории.

Временный ввоз – экономический таможенный режим, при котором иностранные товары используются в течение определённого срока (срока временного ввоза) на таможенной территории России с полным или частичным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов без применения к этим товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Временный ввоз допускается при условии, что товары могут быть идентифицированы таможенным органом при их обратном вывозе (реэкспорте).

Под таможенный режим временного ввоза могут помещаться иностранные товары, ранее помещённые под иные таможенные режимы, при соблюдении установленных требований и условий.

Под таможенный режим временного ввоза товаров могут быть помещены:

- ввозимые иностранные товары, фактически пересёкшие таможенную границу России;
- ввозимые российские товары, ранее вывезенные с таможенной территории РФ в таможенном режиме экспорта и фактически пересекшие таможенную границу РФ;
- товары, ввезённые на таможенную территорию России и помещённые под таможенные режимы: таможенного склада, беспошлинной торговли, переработки на таможенной территории, переработки для внутреннего потребления, свободной таможенной зоны, свободного склада, реэкспорта (товары, предназначенные непосредственно и исключительно для реэкспорта), а также продукты переработки товаров, помещённых под таможенный режим переработки для внутреннего потребления.

Подакцизные товары, подлежащие маркировке, к временному ввозу не допускаются, за исключением временного ввоза таких товаров в количестве, определяемом Правительством РФ, для демонстрации на международных выставках, ярмарках и других подобных мероприятиях, не предусматривающих реализацию товаров. Товары, ввозимые для представительских и дегустационных целей, должны быть промаркированы акцизными марками. Маркировка производится согласно Инструкции о порядке маркировки отдельных подакцизных товаров акцизными марками, утверждённой приказом ГТК РФ от 28.12.2000 № 1230.

Временно ввезённые товары должны оставаться в неизменном состоянии, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и использования (эксплуатации). С временно ввезёнными товарами допускается совершать операции, необходимые для обеспечения их сохранности, включая ремонт (за исключением капитального ремонта и модернизации), техническое обслуживание и другие операции, требующиеся для сохранения потребительских свойств товаров и поддержания товаров в состоянии, в котором они находились на день их помещения под таможенный режим временного ввоза.

Распоряжение временно ввезёнными товарами иными способами не допускается.

Срок временного ввоза товаров составляет 2 года.

Для отдельных видов товаров Правительство РФ может устанавливать более короткие или более продолжительные предельные сроки временного ввоза. В отношении товаров, относящихся к основным производственным фондам (средствам), при условии, что такие товары не являются собственностью российских лиц, пользующихся ими на таможенной территории РФ, допускается временный ввоз с применением частичного освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов на 34 месяца.

Не позднее дня истечения срока временного ввоза товаров, установленного таможенным органом (ст. 213 ТК РФ), товары должны быть вывезены с таможенной территории РФ либо заявлены к иному таможенному режиму.

Таможенный режим временного ввоза может быть завершён выпуском товаров для свободного обращения.

Таможенный склад – таможенный режим, при котором ввезённые на таможенную территорию России товары хранятся под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешне-торговой деятельности, а товары, предназначенные для вывоза, хранятся под таможенным контролем на условиях, предусмотренных ТК РФ.

Под таможенный режим таможенного склада могут помещаться любые товары, за исключением товаров, запрещённых законодательством к ввозу в Россию и вывозу из РФ, иных товаров, к которым применяются ограничения, установленные в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, перечень которых может определяться Правительством РФ, а также товаров, срок годности которых на день заявления их к таможенному режиму таможенного склада менее сроков, установленных в соответствии с п. 2 ст. 218 ТК РФ.

Под таможенный режим таможенного склада могут помещаться товары, ранее помещённые под иные таможенные режимы. В установленных ТК РФ случаях на таможенный склад могут быть помещены иностранные товары в целях приостановления действия таможенных режимов, не предусматривающих выпуска товаров для свободного обращения.

Таможенные склады открытого и закрытого типа могут использоваться для хранения отдельных видов товаров, требующих особых условий хранения или способных причинить вред другим товарам (специализированные таможенные склады).

Товары могут храниться на таможенном складе в течение 3 лет. Товары, имеющие ограниченные сроки годности и/или реализации, должны быть заявлены к иному таможенному режиму, чем таможенный режим таможенного склада, и вывезены с таможенного склада не позднее чем за 180 дней до истечения указанного срока. Исключение составляют подвергающиеся быстрой порче товары, в отношении которых ГТК РФ может сократить указанный срок.

В отношении товаров, хранящихся на таможенном складе, таможенный режим уничтожения может быть заявлен владельцем таможенного склада. Порядок совершения отдельных таможенных операций при использовании таможенного режима таможенного склада и обязательные требования к обустройству, оборудованию и месту расположения помещений и/или открытых площадок, предназначенных для использования в качестве таможенного склада, утверждён приказом ГТК РФ от 25.02.2004 № 236.

Свободная таможенная зона (СТЗ) и свободный склад (СК) – таможенные режимы, при которых иностранные товары размещаются в соответствующих территориальных границах или помещениях (местах) без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к указанным товарам мер экономической политики, а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта.

Общим для этих таможенных режимов является то, что лица, осуществляющие операции с товарами в СТЗ, и владельцы свободных складов ведут учёт всех товаров и представляют таможенным органам отчётность об этих товарах. Любые изменения, происходящие с товарами в пределах

СТЗ свободных складов, должны отражаться в учётных документах. Кроме того, при наличии достаточных оснований таможенные органы вправе осуществлять таможенный контроль за товарами, находящимися в СТЗ и на свободных складах.

При ввозе иностранных и российских товаров в СТЗ или помещении их на СК налоги не взимаются и меры экономической политики не применяются.

Когда товары ввозятся с территории свободных таможенных зон и со свободных складов на остальную часть таможенной территории России, НДС и акцизы взимаются, если страной происхождения товаров не является РФ.

При ввозе российских товаров, предназначенных на экспорт, на территорию свободных таможенных зон и при помещении их на свободные склады производится освобождение или возврат НДС и акцизов в порядке, предусмотренном для экспорта товаров. Фактический экспорт таких товаров должен быть осуществлён не позднее 6 месяцев со дня возврата уплаченных сумм либо освобождения от них. Если фактический экспорт не осуществлён в указанный срок, НДС и акцизы уплачиваются налоговым органам в общем порядке по представлению таможенных органов.

Завершающие таможенные режимы

Реимпорт – таможенный режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории России, ввозятся на её таможенную территорию в установленные сроки без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Товары, помещённые под таможенный режим реимпорта, рассматриваются для таможенных целей как выпущенные для свободного обращения. Помещение товаров под таможенный режим реимпорта допускается:

– если при вывозе с таможенной территории России товары имели статус товаров, находящихся в свободном обращении, либо были продуктами переработки иностранных товаров в таможенном режиме переработки на таможенной территории;

– товары заявлены к таможенному режиму реимпорта в течение 3 лет со дня, следующего за днём пересечения такими товарами таможенной границы, при их вывозе с таможенной территории РФ. По мотивированному запросу заинтересованного лица начальник структурного подразделения таможни от имени ГТК РФ продлевает указанный срок в отношении оборудования, используемого для строительства, промышленного произ-

водства, добычи полезных ископаемых и в других подобных целях, при условии соблюдения всех иных положений таможенного режима реимпорта. Одновременно с запросом (подаётся в произвольной форме заранее, не позднее 30 дней до декларирования товаров), в котором излагаются обстоятельства вывоза товаров, представляются ТД, документы, подтверждающие день пересечения товарами таможенной границы при их вывозе с таможенной территории страны, сведения об операциях по ремонту товаров; если такие операции проводились с товарами за пределами таможенной территории РФ, сертификаты безопасности (соответствия), если реимпортируемые товары подлежат обязательной сертификации;

– товары находятся в том же состоянии, в каком были вывезены с таможенной территории России, за исключением изменений, произошедших вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях транспортировки, хранения или использования (эксплуатации);

– уплачены суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, субсидий и иные суммы, подлежащие возврату в федеральный бюджет при реимпорте товаров.

Использование товаров за пределами таможенной территории России в целях извлечения прибыли, а также совершение с ними операций, необходимых для обеспечения их сохранности, включая операции по ремонту (за исключением капитального ремонта и модернизации), техническому обслуживанию и другие операции, необходимые для сохранения потребительских свойств и поддержания товаров в состоянии, в котором они находились на день их вывоза с таможенной территории РФ, не препятствуют помещению товаров под таможенный режим реимпорта. Исключение составляют случаи, когда операции по ремонту привели к увеличению стоимости товаров по сравнению с их стоимостью на день вывоза.

Под таможенный режим реимпорта могут помещаться товары, ранее помещённые под иные таможенные режимы.

При реимпорте товаров подлежат возврату в федеральный бюджет суммы:

– ввозных таможенных пошлин, налогов и/или проценты с них, если их суммы не взимались либо были возвращены в связи с вывозом товаров с таможенной территории РФ;

– внутренних налогов, субсидий и иные суммы, не уплаченные либо полученные прямо или косвенно в качестве выплат, льгот либо возмещений в связи с вывозом товаров с таможенной территории РФ.

Реэкспорт – таможенный режим, при котором товары, ранее ввезённые на таможенную территорию России, вывозятся с этой территории без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономиче-

ского характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Под таможенный режим реэкспорта помещаются иностранные товары, в том числе ввезённые на таможенную территорию РФ с нарушением установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности запретов на ввоз. Товары, выпущенные для свободного обращения, могут быть помещены под таможенный режим реэкспорта с соблюдением условий, предусмотренных ст. 242 ТК РФ.

При реэкспорте товаров освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов предоставляется, или уплаченные суммы возвращаются, если такие освобождение или возврат предусмотрены при завершении действия таможенного режима, в соответствии с которым товары находились на таможенной территории РФ.

При вывозе реэкспортируемых товаров вывозные таможенные пошлины не уплачиваются.

Возврат уплаченных сумм таможенных пошлин, налогов при реэкспорте товаров производится в соответствии со ст. 356 ТК РФ.

Уничтожение – таможенный режим, при котором иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Уничтожение товаров допускается, если товары, подвергнутые уничтожению, не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Не допускается уничтожение следующих категорий товаров: 1) культурных ценностей; 2) видов животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения, их частей и дериватов, за исключением случаев, когда требуется их уничтожение в целях пресечения эпидемий и эпизоотии; 3) товаров, принятых таможенными органами в качестве предмета залога, до прекращения отношений залога; 4) которые изъяты или на которые наложен арест в соответствии с законодательством; 5) иных товаров, перечень которых может устанавливаться Правительством РФ.

Уничтожение товаров не допускается:

– если может причинить существенный вред окружающей среде или представлять непосредственную либо потенциальную опасность для жизни и здоровья людей;

– производится путём потребления товаров в соответствии с их обычным предназначением;

– может повлечь расходы для государственных органов РФ.

Срок уничтожения товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из времени, разумно необходимо-

го для проведения операции по уничтожению данного вида товаров заявленным способом, и времени, необходимого для транспортировки товаров из их местонахождения в место уничтожения.

Место уничтожения товаров определяется декларантом с учётом требований законодательства об охране окружающей среды.

Таможенный режим уничтожения может применяться в отношении товаров, которые оказались уничтожены, безвозвратно утеряны либо повреждены вследствие аварии или действия непреодолимой силы.

Отказ в пользу государства – таможенный режим, при котором товары безвозмездно передаются в федеральную собственность без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Отказ от товаров в пользу государства не должен повлечь для государственных органов РФ каких-либо расходов, которые не могут быть возмещены за счёт средств, вырученных от реализации товаров.

Товары, помещённые под таможенный режим отказа в пользу государства, обращаются в федеральную собственность в соответствии с ТК РФ. С момента передачи таможенным органам товаров, от которых лицо отказалось в пользу государства, такие товары имеют для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории России.

Ответственность за правомерность распоряжения товарами путём их помещения под таможенный режим отказа в пользу государства несёт декларант. Таможенные органы не возмещают каких-либо имущественных претензий лиц, обладающих полномочиями в отношении товаров, от которых декларант отказался в пользу государства.

Специальные таможенные режимы

Временный вывоз – таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории России, могут временно использоваться за пределами ее таможенной территории с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

При временном вывозе товаров освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов не производятся. Временный вывоз допускается при условии, что временно вывозимые товары могут быть идентифицированы таможенным органом при их обратном ввозе (реим-

порте), за исключением случаев, когда в соответствии с международными договорами РФ допускается замена временно ввезённых товаров товарами того же типа. Дипломатическая защита в отношении временно вывезенных из России культурных ценностей осуществляется представительствами РФ за границей в стране пребывания.

Срок временного вывоза устанавливается таможенным органом по заявлению декларанта исходя из цели и обстоятельств вывоза. По мотивированному запросу такого лица заявленный срок временного вывоза продлевается с учетом положений ТК РФ. Для отдельных видов товаров, обратный ввоз которых при временном вывозе является обязательным в соответствии с законодательством, Правительство РФ вправе устанавливать предельные сроки временного вывоза.

При временном вывозе товаров предоставляется полное условное освобождение от уплаты вывозных таможенных пошлин.

Если временно вывезенные товары не возвращаются, уплачиваются вывозные таможенные пошлины, исчисленные исходя из таможенной стоимости товаров и/или их количества при их вывозе, а также ставок таможенных пошлин, действующих на день заявления товаров к таможенному режиму временного вывоза. С указанных сумм уплачиваются проценты по ставкам рефинансирования ЦБ РФ, как если бы в отношении этих сумм была предоставлена отсрочка в день помещения товаров под таможенный режим временного вывоза. При заявлении таможенного режима экспорта в отношении природного газа, временно вывезенного трубопроводным транспортом в целях его помещения в подземные хранилища газа, расположенные за пределами таможенной территории России, проценты с сумм вывозных таможенных пошлин не взимаются.

Временно вывезенные товары подлежат обратному ввозу на таможенную территорию РФ не позднее дня истечения срока временного вывоза либо должны быть заявлены к иному таможенному режиму.

Ответственность за уплату таможенных пошлин несёт лицо, поместившее товары под таможенный режим временного вывоза.

Беспошлинная торговля – таможенный режим, при котором иностранные товары, ввезённые на таможенную территорию России, или российские товары продаются в розницу физическим лицам, выезжающим за пределы таможенной территории РФ, непосредственно в магазинах беспошлинной торговли без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Продажа таких товаров в магазинах беспошлинной торговли осуществляется под таможенным контролем на таможенной территории РФ в пунктах пропуска через Государственную границу РФ.

При помещении российских товаров под таможенный режим беспошлинной торговли предоставляется освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах.

Если под таможенный режим беспошлинной торговли помещаются иностранные товары, то ранее уплаченные суммы ввозных таможенных пошлин, налогов возвращаются, если такой возврат предусмотрен при фактическом вывозе товаров с таможенной территории России.

Магазины беспошлинной торговли осуществляют розничную продажу товаров, помещённых под таможенный режим магазина беспошлинной торговли, исключительно физическим лицам, выезжающим за пределы таможенной территории РФ, только за наличный расчёт или по кредитным карточкам.

Под таможенный режим беспошлинной торговли могут помещаться любые товары, за исключением запрещённых к ввозу и вывозу из России, запрещённых к обороту на территории РФ, а также иных товаров, перечень которых определяется Правительством РФ.

Не помещаются под таможенный режим беспошлинной торговли следующие товары:

1) подлежащие контролю других государственных органов, при отсутствии разрешения этих органов (помещаемая под таможенный режим беспошлинной торговли продукция растительного и животного происхождения, ввезённая в Россию, подлежит фитосанитарному и ветеринарному контролю, если такой контроль не производился при ввозе товаров в РФ). Представление сертификатов соответствия при таможенном оформлении товаров, помещаемых под таможенный режим беспошлинной торговли, не требуется;

2) не предназначенные для личного пользования или потребления физическими лицами;

3) тяжеловесные товары (весом более 20 кг) и громоздкие товары (при сумме размеров по длине, ширине и высоте более 200 см);

4) предназначенные для реализации в первичных упаковках, предназначенных для розничной продажи, если такие товары не упакованы указанным образом до их помещения под таможенный режим беспошлинной торговли (товары, требующие расфасовки, упаковки или взвешивания);

5) российские товары, облагаемые вывозными таможенными пошлинами или в отношении которых установлены запреты и ограничения, не носящие экономического характера, в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, за исключением:

– изделий из рыбы и ракообразных, моллюсков и других водных беспозвоночных (включая икру), упакованных для розничной продажи и готовых к непосредственному употреблению, весом нетто не более 0,5 кг;

– икры осетровых видов рыб в упаковке весом нетто не более 0,25 кг, специально маркированной в соответствии с Конвенцией о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения;

– лекарственных препаратов (включая провитамины, витамины, гормоны и антибиотики), применяемых в медицинских целях и зарегистрированных в РФ, в упаковках для розничной продажи, если они могут продаваться без рецепта (назначения) врача;

– сувениров или изделий народного промысла из бумажной массы, деревянных и/или металлических;

– ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, а также янтаря, за исключением уникальных янтарных образований. При помещении под таможенный режим беспошлинной торговли изделий из драгоценных металлов заключением таможенных органов об уплате таможенных платежей считается копия первого листа ГТД, заверенная печатью таможенного органа, а также подписью и личной номерной печатью его должностного лица (см. распоряжение ГТК РФ от 19.06.2001 № 644-р).

При ввозе на таможенную территорию России и помещении под режим магазина беспошлинной торговли подакцизных, подлежащих маркировке, немаркированных товаров маркировка их акцизными марками не производится. Такие товары маркируются специальными этикетками, подтверждающими их реализацию в магазине беспошлинной торговли.

Перемещение припасов – таможенный режим, при котором товары, предназначенные для использования на морских (речных) судах, воздушных судах и в поездах, используемых для платной международной перевозки пассажиров либо для платной или бесплатной международной промышленной либо коммерческой перевозки товаров, а также товары, предназначенные для продажи членам экипажей и пассажирам таких морских (речных) судов, воздушных судов, перемещаются через таможенную границу без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

При вывозе товаров, помещённых под таможенный режим перемещения припасов, освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов не производятся, если иное не установлено российским законодательством о налогах и сборах.

Под таможенный режим перемещения припасов допускается помещение товаров:

– необходимых для обеспечения нормальной эксплуатации и технического обслуживания морских (речных) судов, воздушных судов и поез-

дов в пути следования или в пунктах промежуточной остановки либо стоянки (в том числе топлива и горючесмазочных материалов);

– предназначенных для потребления пассажирами и членами экипажей на борту морских (речных) судов, воздушных судов или пассажирами и работниками поездных бригад в поездах независимо от того, продаются эти припасы или нет;

– предназначенных для продажи пассажирам и членам экипажей морских (речных) судов, воздушных судов без цели потребления таких припасов на борту этих судов.

Под таможенный режим перемещения припасов не допускается помещение запасных частей и оборудования, которые необходимы для обеспечения нормальной эксплуатации и технического обслуживания морских (речных) судов, воздушных судов и поездов в пути следования или в пунктах промежуточной остановки либо стоянки.

При ввозе на таможенную территорию России припасов, находящихся на борту морских (речных), воздушных судов, не уплачиваются ввозные таможенные пошлины, налоги при условии, что эти припасы остаются на борту этих судов во время их нахождения на российской таможенной территории.

Рассмотренные таможенные режимы позволяют определить требования и условия, касающиеся государственного регулирования внешнеторговой деятельности, и статус перемещаемых товаров для таможенного оформления, что позволяет оценить оптимальность выбора и влияние на экономическую эффективность сделок с зарубежными партнерами.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите критерии классификации ВТО.
2. Какие из ВТО совпадают с таможенными режимами?
3. Как классифицируются ВТО по степени готовности товаров?
4. Назовите виды таможенных режимов.
5. В чем заключается сущность таможенных режимов?
6. Какие таможенные режимы относятся к основным?
7. Чем отличаются экономические таможенные режимы от основных?
8. Дайте характеристику специальных таможенных режимов.
9. Какова специфика налогообложения завершающих таможенных режимов?
10. Дайте определение таможенного режима.

2. ФОРМЫ И МЕТОДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

2.1. Товарообменные операции на мировом рынке

Бартерные операции

Бартерные операции (barter) означают простой обмен товаров определённой стоимости на другие товары равной стоимости (рис. 2.1). Бартерные операции не предполагают денежных расчетов между контрагентами.



Рис. 2.1. Модель бартерной сделки

Бартерная операция имеет следующие особенности:

1. В ней всегда участвуют два контрагента (в отличие, например, от встречной торговли, где контрагентов может быть много).
2. Контракт составляется один, где сначала указываются обязательства одной стороны, затем – другой.
3. Операции не предполагают денежных расчетов, поэтому параграф «условия платежа» отсутствует.
4. Стороны при согласовании объёмов поставок оперируют ценами и ведут по ним переговоры, и только после их согласования начинают переговоры о структуре и объёмах бартерной торговли.

Стоимостная оценка контрактов делается для того, чтобы обеспечить эквивалентность обмена; определить сумму страхования товара; рассчитать штрафы при невыполнении обязательств; рассчитать величину уценки при поставке недоброкачественных товаров и т. д.

Как правило, в качестве исходных берутся мировые цены, однако бартерный контракт обычно предполагает определённые скидки с мировых цен. Желательно проводить бартерные переговоры в сжатые сроки, поскольку цены на определённые группы товаров подвержены быстрым изменениям. Бартер может оказаться очень выгодным для одной стороны и невыгодным для другой. Если у контрагента, покупающего бартерный товар, отсутствует налаженная розничная сеть, то это может также повлиять на цену его реализации.

5. Бартерный контракт заключается, как правило, на небольшие суммы, носит разовый характер, отношения между партнерами обычно прекращаются (или прерываются на длительный период) после совершения сделки.

6. Взаимные претензии по бартерному контракту реализуются, как правило, прекращением или уменьшением поставок ранее оцененных товаров.

7. Довольно часты случаи, когда согласие контрагента на бартер связано вовсе не с заинтересованностью в бартерном товаре контрагента, а с возможностью выйти на новый рынок сбыта (особенно в тех странах, которые придерживаются протекционистской внешнеторговой политики).

8. Налаживание в ходе переговоров личных контактов способствует развитию коммерческих отношений в перспективе.

9. Бартерный товар, попадая на внутренний рынок страны-контрагента, влияет на конкурентоспособность адекватного местного товара. В связи с этим осуществление бартерных контрактов во многих странах координируются или контролируются государством.

10. Бартерные операции осуществляются либо напрямую, либо через посредника. Стоимость посреднических услуг и данной операции несколько выше, чем в обычном коммерческом контракте, и достигает 2–3 % от стоимости сделки.

Бартерные операции менее выгодны, чем обычные коммерческие контракты.

Бартерной сделке предшествуют предварительные переговоры, связанные с выяснением заинтересованности сторон в безвалютном обмене имеющихся в их распоряжении товаров. Бартерная сделка оформляется между партнёрами соответствующим контрактом (в основном аналогичным контракту купли-продажи), однако в статье «Условия взаимных расчётов» записывается положение о том, что счета за поставленный товар выписываются с отметкой «без оплаты», но с приложением товарораспорядительных документов.

К преимуществам международного бартера относят:

- возможность разработки новых рынков сбыта продукции и услуг;
- сбор информации: если рыночная информация о стране не публикуется или имеет конфиденциальный характер, то перечень и количества

обмениваемых по бартеру товаров дают фирме представление о потребностях рынка страны и ценах, по которым местный партнёр мог бы пойти на сделку уже на обычных коммерческих условиях;

- налаживание контактов для заключения дальнейших сделок на обычных условиях;

- возможность преодоления нетарифных барьеров и ограничений;

- экономию на складских и транспортных расходах: так, к примеру, многие западные компании при поставках на рынки развивающихся стран комплектного оборудования при строительстве «под ключ» обеспечивают поставки строительных материалов, в отпускной цене которых велика доля транспортных расходов, с рынков смежных стран, по бартеру, в обмен на поставки высокотехнологичной продукции, требующей гораздо меньших расходов на транспортировку и складирование;

- бартер часто используют развивающиеся страны для повышения покупательной способности своего экспорта, выражаемой в определённом наборе необходимых импортных товаров.

Недостатки международного бартера:

- несоответствие принципам недискриминации и многосторонности торгового обмена, закреплённом, в частности, в ГАТТ. Предложения на бартер делаются не в открытой форме, не всем заинтересованным сторонам, а на двусторонней селективной основе;

- необходимость совпадения потребностей партнёров также считается недостатком;

- бартерные сделки труднее структурировать, и для них характерны более продолжительные и сложные переговоры. Это обусловлено тем, что бартерные соглашения чаще всего предусматривают специфические скидки и надбавки. Ввиду того, что цены на мировых рынках могут быстро меняться, длительный период переговоров может привести к убыткам для одной стороны и, соответственно, росту прибыльности для другой;

- бартерные сделки часто сопряжены с трудностями в управлении качеством товаров;

- стоимость посреднических услуг и данной операции несколько выше, чем в обычном коммерческом контракте, и достигает 2–3 % от стоимости сделки.

Встречные закупки

Другим видом товарообменной операции является *встречная торговля* (offset trade или counter trade).

Встречные закупки (по международной классификации – операции «бай-бек») означают обязательство экспортера закупить на определённую

сумму товаров в стране импортёра. Эти обязательства обычно составляют часть стоимости контракта.

По своей сути эта операция, так же как и бартерный контракт, – уступка импортёру. Экспортёр соглашается, как правило, на такую операцию под давлением импортёра, который умело использует сложившуюся конъюнктуру экспортного товара и конкуренцию между иностранными поставщиками.

Сделку условно можно разделить на две части:

– заключение первичного контракта с фирмой-продавцом конкретного товара, в котором предусматривается обязательство продавца произвести встречную закупку у фирмы (или в стране) покупателя;

– подписание контрактов на импорт встречных товаров покупателя.

Сделка встречной закупки может быть оформлена двумя либо тремя самостоятельными контрактами. В качестве основного выступает *первичный контракт*, по которому покупатель оплачивает товар в свободно конвертируемой валюте. Особенностью *вторичного контракта* является специальный пункт, предусматривающий встречную закупку; в случае невыполнения этого условия в контракте обычно предусматривается штраф в размере от 20 до 50 % от суммы неисполненных обязательств. Иногда стороны подписывают третий контракт, именуемый *протоколом*, который представляет собой обособившийся в отдельный документ пункт, увязывающий контракты в единую сделку встречной закупки.

Компенсационные сделки

Компенсационные сделки представляют собой разновидность товарообменных операций. Чаще всего обмениваются средства производства на продукт, который является результатом эксплуатации этих средств производства. От обычных бартерных операций компенсационная операция отличается тем, что в бартерной операции стоимость взаимных поставок должна быть точно уравновешена, а компенсационная операция допускает денежную разницу между стоимостью взаимных поставок. Кроме того, в бартерной операции, как правило, присутствует два товара, тогда как компенсационная операция предполагает обмен несколькими товарами с каждой стороны.

Эта разница образуется (в соответствии с условиями контракта) в том случае, когда контрагент не может предложить на условиях бартера всю оговоренную в контракте сумму. Образовавшаяся разница между стоимостью взаимно поставляемых товаров называется «*неконвертируемое сальдо*». По существу, это долг страны импортёра стране экспортёра. Он называется неконвертируемым в связи с тем, что перечислить его бан-

ковским переводом в соответствии с условиями контракта импортёр не может. Стороны в этом случае договариваются и указывают на условиях контракта, что эта денежная разница будет храниться в банке страны импортёра на специальном открытом для этого счёте страны экспортёра. Экспортер может использовать этот остаток только в стране импортёра, не вывозя его за пределы страны (рис. 2.2).

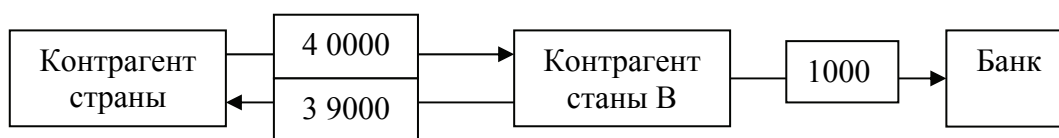


Рис. 2.2. Модель компенсационной сделки

В предложенной схеме контрагент страны А поставляет контрагенту в страну В товары на сумму в 40 000 долл., а контрагент страны В смог предложить товары, которые устраивают контрагента страны А, только на сумму в 39 000 долл. Разница между суммами взаимно поставляемых товаров составляет 1 000 долл.

Процедура осуществления компенсационной сделки включает следующие этапы:

1. Контрагенты обсуждают списки товаров, которые они взаимно могут предложить друг другу.

2. Согласовав перечень товаров, они обсуждают цены по каждой позиции списков.

3. Подписывается контракт с двумя приложениями: в одном список товаров, предлагаемых одной стороной, в другом список товаров, предлагаемых другой стороной, и величина неконвертируемого сальдо.

Основное преимущество компенсационных сделок заключается в возможности замещения за счет иностранных заёмных средств части единовременных капитальных вложений с погашением кредита текущими затратами на выпуск поставляемой встречной продукции. *Главным недостатком* является то, что объёмы экспорта в натуральном выражении и платежей в погашение кредитов в стоимостном выражении существуют в определённой степени независимо друг от друга. Это часто приводит к тому, что иностранная фирма – поставщик комплектного оборудования – по получении платежа теряет интерес к сделке в целом и к получению встречного товара, предпочитает платить штраф за неисполнение встречных обязательств, чем продолжать сотрудничество. Среди прочих недостатков – большой временной лаг между взаимными поставками оборудования и встречных полуфабрикатов и сырья и часто недостаточно высокое качество последних.

Операции на давальческом сырье

Суть такой операции (commission way) заключается в том, что одна страна, обладая ресурсными возможностями, но не располагая достаточными производственными мощностями для их переработки, отправляет часть своих ресурсов для переработки в другую страну и расплачивается за это частью произведенного продукта.

Сырьё, которое передается на переработку, а затем возвращается обратно в виде готового продукта, называется *давальческим сырьём*.

Специфика давальческого контракта сводится к следующему:

- он является сбалансированным, безвалютным, заранее оцененным и, как правило, долгосрочным, поскольку предполагает длительные и устойчивые связи между контрагентами;
- взаимные обязательства сторон по экспорту сырья и импорту готовой продукции оформляются одним контрактом;
- оценке, как правило, подлежат стоимость сырья, стоимость переработки и стоимость готовой продукции;
- при подписании контракта определяются взаимные обязательства сторон и оцениваются все дополнительные затраты на транспортировку, уплату пошлин (если таковые имеются) и т. д.;
- расчёты по претензиям, связанным с несвоевременными поставками или ненадлежащим качеством сырья или продукта его переработки, производятся варьированием количеств поставляемого сырья.

В международной практике давальческую схему сделки называют *толлингом* (tolling) (рис. 2.3).

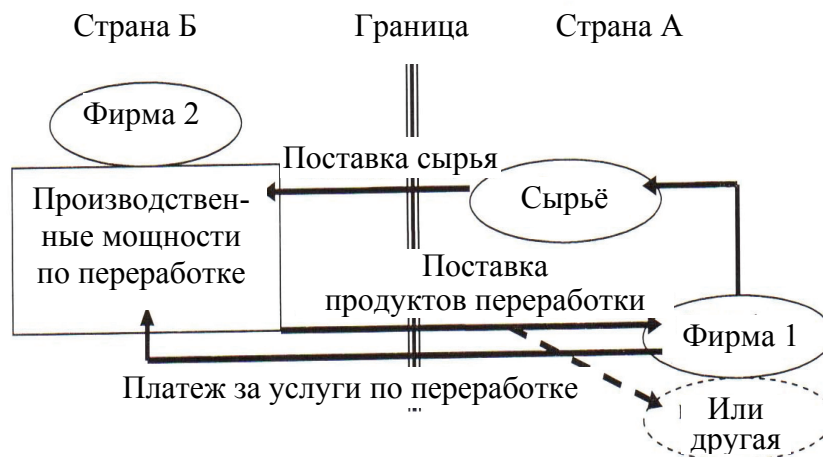


Рис. 2.3. Схема операции на давальческом сырье

Специфика давальческого контракта сводится к следующему:

- он является сбалансированным, безвалютным, заранее оцененным и, как правило, долгосрочным, поскольку предполагает длительные и устойчивые связи между контрагентами;

– взаимные обязательства сторон по экспорту сырья и импорту готовой продукции оформляются одним контрактом;

– в контрактах указываются мировые цены на сырьё, на продукт переработки, фиксируются стоимость сырья, стоимость переработки и стоимость готовой продукции. Количество поставляемого сырья является как бы производным от запланированного количества продукта переработки. Также оцениваются все дополнительные затраты на транспортировку, уплату пошлин (если таковые имеются) и т. д.;

– при применении толлинговых схем давальческое сырьё и получаемая из него продукция не облагаются налогами в стране, в которой осуществляется переработка;

– согласно российскому законодательству, при ввозе из-за рубежа сырьё помещается под таможенный режим переработки на таможенной территории. Это режим, при котором иностранные товары используются в установленном порядке для переработки на таможенной территории РФ без применения мер экономической политики и с полным освобождением от уплаты таможенных пошлин, которое находится в условной зависимости от факта вывоза продуктов переработки с территории РФ.

В России толлинговые схемы применяются в алюминиевом комплексе страны, всего же в мире производство алюминия по толлингу составляет порядка 1 млн т. Известная канадская компания ALCAN перерабатывает по такой схеме бокситы в глинозём в Исландии и Индонезии. В целом обработка давальческого сырья в мире распространена достаточно широко: от алмазогранильной до кондитерской промышленности.

Выкуп устаревшей продукции

Эта операция касается в основном машинотехнических изделий и, в первую очередь, автотранспортной, дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники, самолётов, крупных электротехнических изделий, электронно-вычислительных машин.

Особенности организации и техника такой операции таковы:

– экспортёр предлагает импортеру приобрести новые машины;

– импортёр ставит обязательным условием выкупить у экспортёра устаревшую технику. Речь всегда идёт о технике одного профиля. Однако машины, которые выкупаются, могут быть произведены другой фирмой, а не той, которая предлагает новые;

– инициатива в осуществлении такой операции проявляется со стороны импортёра;

– переговоры о продаже новой техники и о выкупе устаревшей идут одновременно, цены на ту и другую технику согласуются одновременно;

– обычно составляется и подписывается два контракта (хотя в международной практике были случаи, когда подписывался один контракт).

Инициатором таких операций выступает обычно импортёр. Если экспортер предлагает импортёру приобрести у него новые машины, то импортёр ставит обязательным условием выкупить у него устаревшую технику. Переговоры о продаже новой техники и о выкупе старой идут одновременно, одновременно согласуются и цены; контракты могут быть подписаны отдельно на продажу и на выкуп, а может быть составлен один контракт. Жестокая конкуренция и желание реализовать свою продукцию, особенно если рынок перспективный, вынуждает экспортёра идти навстречу условиям импортёра и выкупать у него устаревшую технику. Импортёру такие операции выгодны, так как он снижает валютные затраты и избавляется от старой техники, заменяя её новой.

Экспортёр новой техники, выкупивший старую технику, стремится извлечь из неё максимальную выгоду. Купленная продукция обычно ремонтируется и продается как б/у. Например, при применении подобных схем с автомобилями после тщательного осмотра определяется, каким машинам можно придать товарный вид, и после предварительного ремонта они предлагаются для продажи, чаще всего в развивающиеся страны. Автомобили, которые экономически невыгодно доводить до товарного вида, экспортёр разбирает и сортирует детали и узлы на дефектные и годные. Дефектные, не поддающиеся восстановлению, идут в металлолом, а остальные используются при ремонтных и восстановительных работах.

Производственная кооперация и промышленное сотрудничество

Производственная кооперация подразумевает такой вид сотрудничества, при котором узлы и детали кооперируемой продукции изготавливаются не для рынка вообще, а по заданиям и техническим требованиям конкретных заказчиков. Внешнеторговые контракты, которыми оформляются поставки такой продукции, носят подрядный характер.

Суть такой операции состоит в том, что одна сторона, подрядчик, по заданию другой стороны, заказчика, обязуется выполнить на свой риск определённую работу из своих материалов (или материалов заказчика), а другая сторона обязуется принять и оплатить выполненную работу.

Подрядчиком может являться отдельная фирма или консорциум фирм, в который могут объединяться инжиниринговые компании и несколько поставщиков оборудования. При большом объёме работ подрядчик, выступая в данном случае как генеральный подрядчик, передаёт отдельные работы другим фирмам-субподрядчикам.

В практике международной торговли существует и другая форма участия подрядных фирм в осуществлении проекта за рубежом. Заказчик, руководя реализацией проекта, заключает ряд частичных контрактов с несколькими подрядчиками на выполнение каждым из них определённого объема работ. В случае, если заказчик захочет возложить и общее руководство реализацией проекта на подрядную фирму, то он заключает с ней контракт на руководство проектом. Схема такой операции показана на рис. 2.4.

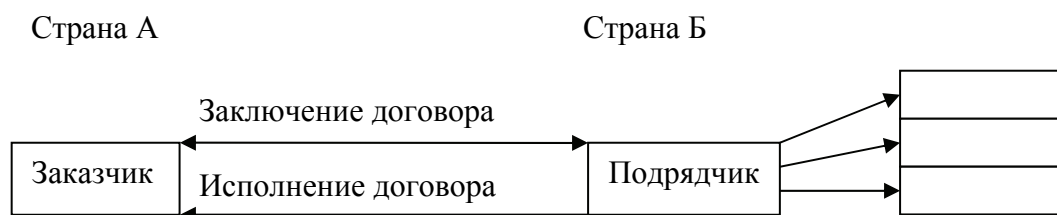


Рис. 2.4. Схема операций производственной кооперации

Специфика такого контракта сводится к следующему:

- подписанию контракта на производство и поставки кооперируемой продукции часто предшествует заключение соглашений, определяющих условия долгосрочного сотрудничества;
- эти условия предусматривают совместную разработку конструкций машин, производство и поставку кооперируемых узлов и деталей по технической документации заказчиков и по переданным образцам;
- кооперированная продукция может изготавливаться как из своих материалов, так и из материалов заказчика, причём поставщики остаются ответственными за качество применяемых материалов;
- обычно такие контракты содержат право заказчика отказаться от контракта, если поставщик не приступает своевременно к изготовлению продукции или выполняет заказ ненадлежащим образом по качеству, срокам поставок и т. д.;
- в таком контракте предусматриваются более жёсткие санкции за некачественную продукцию и несвоевременные (или неритмичные) поставки, прежде всего в связи с тем, что кооперационные соглашения и контракты связывают производственные процессы хозяйственно независимых фирм и организаций;
- наряду с выплатой штрафных санкций предусматривается возмещение потерпевшей стороне прямых убытков и упущенной выгоды в случае, если их величина превышает максимально установленную сумму штрафов.

«Продакшн шеринг» (соглашение о разделе продукции) – один из видов производственного соглашения между иностранным инвестором

(группой инвесторов) и собственником недр (ресурсов), позволяющий возложить на инвестора все затраты и риски, связанные с их добычей.

Контракты «продажин шеринг» (production sharing) применяются в основном в нефтяной промышленности. В соответствии с таким контрактом иностранная компания осуществляет, например в развивающейся стране, разведку месторождения, и в случае обнаружения запасов, достаточных для коммерческой эксплуатации, предоставляет оборудование, ноу-хау, необходимый персонал, получая за это фиксированную часть продукции. Добываемая нефть подразделяется на «cost-oil» и «profit-oil»: первая (обычно 20–40 %) предназначена для возмещения расходов иностранной компании на геологоразведочные работы и организацию добычи нефти, а вторая – представляет собой фактическую прибыль, которая в оговоренной пропорции распределяется между иностранной компанией и государством.

В нефтяной промышленности распространены также *контракты «на обслуживание»* (service contracts), в соответствии с которыми иностранная компания занимается только геологоразведочными работами и выполняет свои обязательства до момента обнаружения нефти. Существует два типа подобных соглашений. К первому типу относятся контракты, по условиям которых так называемый эксплуатационный риск несёт иностранная компания, а все расходы по эксплуатации – государство. В обмен на предоставленные услуги иностранная компания получает право закупать часть добываемой нефти (чаще всего от 20 до 50 %) с 3–10 %-й скидкой от уровня мировой цены. Контракты второго типа распространены в странах, обладающих значительными запасами нефти и необходимыми финансовыми ресурсами (Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ и др.). В этом случае эксплуатационные риски несёт правительство развивающейся страны, а иностранная компания за свои услуги получает вознаграждение в размере фиксированной части (обычно менее 1 %) от цены барреля нефти, а также право закупки определённой доли добываемой нефти, но без скидки.

2.2. Торговые операции состязательного типа

Биржевая торговля

К товарам, традиционно являющимся предметом биржевого оборота, относятся:

– продукты растительного происхождения (зерно, масличные культуры, сахар, кофе, какао, чай, пряности и т. п.);

– продукты животного происхождения (живой скот, свежее мясо, бекон, бройлеры и т. п.);

– энергетические и смазочные материалы, химикаты (нефть, бензин, масла, пропан, ацетон, спирт и т. п.);

– металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них.

Все вышеперечисленные товары можно разделить на два класса: сельскохозяйственные, лесные товары и продукты их переработки, а также промышленные товары.

Биржевые товары отличаются от других сырьевых товаров наличием у них некоторых общих признаков:

– они должны быть однородными и заменимыми;

– они должны быть пригодными для стандартизации;

– они не должны быстро портиться;

– спрос и предложение на них должны носить массовый характер;

– предложение биржевого товара должно, как правило, превышать спрос в течение длительного времени;

– величина спроса и величина предложения на биржевой товар должны быть легко прогнозируемы.

Хотя на современных биржах зачастую торгуют товарами, которым не присущи данные признаки, что связано с усилением влияния на биржевую торговлю техники осуществления операций, такие признаки, как заменимость и пригодность к стандартизации, являются определяющими.

В самом широком смысле стандарт представляет собой образец, принимаемый за исходный для сопоставления с ним других подобных товаров. Конкретные характеристики данного образца должны быть чётко определены и описаны. Стандартизация используется в торговле для того, чтобы обеспечить потребителю однородность товара по качеству, размерам, весу, внешнему виду. Для этого в процессе стандартизации выделяется небольшое количество типичных сортов определенного товара, охватывающих большую часть его производства. Стандартизированный товар можно продавать и покупать, пользуясь только названиями и (или) номерами сортов. Помимо качественных характеристик, стандартными в биржевой торговле являются количество товара, время и место поставки.

Различаются следующие виды бирж: товарные, фондовые, фьючерные.

Товарные биржи – это постоянно действующие оптовые рынки чистой конкуренции, на которых по определённым правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и взаимозаменяемые товары.

Основные черты товарных бирж:

– осуществление купли-продажи не товаров как таковых, а контрактов на их поставку;

- продажа контрактов только на стандартизируемые виды товаров;
- регулярность торгов, позволяющая сосредотачивать на бирже большое количество покупателей и продавцов и выявлять базисные рыночные цены;
- действие рыночных цен, формирующихся под влиянием реального соотношения спроса и предложения;
- непосредственное и активное участие в торгах биржевых посредников (брокеров);
- наличие типизации контрактов и минимальных партий поставок, упрощающей ведение торгов.

Сделки на товарных биржах производятся на стандартные партии товара, обладающие определённым качеством. Это позволяет совершать на биржах заключение контрактов без осмотра товара и даже на товар, который еще будет произведён. К такого рода товарам могут быть отнесены: зерно, мясо и живой скот, нефть и нефтепродукты, цветные и драгоценные металлы, лес и (в последнее время) также виды продукции машиностроительных и химических отраслей.

Товарные биржи классифицируются: по характеру деятельности; по степени участия посетителей в биржевых торгах; по характеру биржевых операций.

По характеру деятельности биржи подразделяются на *специализированные и универсальные*. Товарные биржи, реализующие определённые виды реального товара, называются специализированными. На универсальных биржах осуществляются сделки не только с более широким кругом товаров, но и с валютой, ценными бумагами, фрахтовыми контрактами.

По степени участия посетителей в биржевых торгах товарные биржи делятся на *открытые и закрытые*. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только биржевые посредники (брокеры), а на открытых помимо брокеров также и посетители. Современные товарные биржи за рубежом в основном являются закрытыми.

По характеру биржевых операций различают сделки на реальный товар и фьючерсные сделки. Сделки на реальный товар совершаются действительным переходом товара от продавца к покупателю, т. е. сдачей-приёмкой реального товара. Сделки на реальный товар подразделяются на сделки на наличный товар, имеющийся на биржевом складе, и прибывающий товар или товар, находящийся в пути, т. е. тот, который в короткие сроки должен поступить на биржевой склад. В обоих случаях в контракте предусматривается немедленная поставка наличного товара с биржевого склада, которая должна быть осуществлена в течение не более 15 дней с даты подписания контракта.

Второй вид товарных сделок – фьючерсные (срочные) сделки – не предусматривает действительную поставку (передачу) реального товара, т. е.

поставка осуществляется в будущем. Фьючерсные контракты заключаются либо в спекулятивных целях, либо с целью страхования реальной сделки от возможного изменения цен.

Фондовые биржи – посредник на организованном рынке ценных бумаг, один из профессиональных участников этого рынка, осуществляющий деятельность организации на нём.

Вторичный рынок подразделяется на *биржевой* и *внебиржевой*. На последнем происходит купля-продажа ценных бумаг, по каким-либо причинам не котирующихся на бирже (например, через банки).

Деятельность фондовой биржи строго регламентирована правительственными документами и уставом биржи. В уставе определяются возможные члены биржи, условия их приёма, порядок образования и управления биржей. Членами биржи являются посредники, допущенные к торгам (брокерские конторы, отдельные брокеры, маклеры), представители банков и других финансовых организаций.

К операциям на фондовых биржах допускаются не все ценные бумаги, а так называемые фондовые ценности. К ним относятся:

- ценные бумаги с фиксированным доходом (долговые обязательства);
- государственные облигации и облигации частных компаний и банков, сертификаты и т. п.;
- акции.

Для того чтобы участвовать в фондовых операциях (котироваться на бирже), фондовые ценности должны соответствовать определённым критериям, принятым на данной бирже. Среди них могут быть требования к юридическому статусу эмитента (выпускающего акции), размерам его уставного (акционерного) капитала, доходам, номиналу ценных бумаг и т. д.

Подобно тому, как продается товар на товарной бирже, на фондовой бирже ценные бумаги непосредственно на торгах не выставляются. Они продаются и покупаются партиями, находясь на специальных банковских счетах.

Операции, которые производятся на фондовой бирже, подразделяются:

- на кассовые сделки, реализация которых происходит сразу же после заключения;
- арбитражные сделки, основанные не перепродаже ценных бумаг, когда имеется разница в их курсах;
- пакетные сделки – сделки по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

Фьючерсные биржи

Рынок фьючерсных контрактов привлекателен для мелких и средних инвесторов, поскольку позволяет работать на организованном рынке, используя небольшие средства.

Фьючерсный рынок необычайно ликвиден. Спекулянты, работающие на фьючерсном рынке, чаще всего рассматривают фьючерсные контракты

как торговлю реальным товаром, поскольку движения цен на рынке реальных товаров практически синхронны с движениями цен на фьючерсных рынках. Однако торговля фьючерсами имеет некоторые особенности.

1. При работе с фьючерсами используется принцип маржевой торговли: он заключается в том, что для открытия позиции (покупки фьючерсного контракта) необходимо иметь определенную сумму, которая используется для покрытия возможных убытков при неблагоприятном движении на рынке, иначе говоря, как страховой депозит. При открытии позиции на счете клиента блокируется определённая часть страхового депозита. При закрытии позиции сумма возвращается на счёт.

2. Торговля фьючерс-контрактами происходит на торговых площадках (биржах) через брокерские фирмы, являющиеся членами биржи, что уменьшает возможность злоупотреблений, которая присутствует при работе с конкретным маркет-мейкером рынка FOREX (foreign exchange market).

3. Используется единая специализированная система клиринга и расчётов, повышающая безопасность и скорость расчётов.

4. Исчезает риск потери активов клиента в случае банкротства брокерской компании, так как учёт и хранение активов осуществляются в независимой от брокера клиринговой корпорации, обслуживающей биржу.

5. Отсутствует понятие «кредитного плеча».

6. Фьючерсы имеют ограниченное хождение во времени, регламентируемое биржевыми правилами.

7. Параллельно торгуются фьючерсы с разными датами погашения. Существует возможность поддержания открытых позиций в течение длительного времени (до 9–12 месяцев).

Рынок фьючерсов является организованным, а следовательно, и более безопасным для инвестора. За счёт своей организации рынок фьючерсов более прозрачен, предоставляет более широкую гамму инструментов.

Выделяют три основных вида биржевых сделок:

– *Сделка с расчётами день в день (today)* – сделка, по которой исполнение обязательств сторонами выполняется практически моментально. Контрагентом по такой сделке, как правило, выступает биржа. Для заключения таких сделок необходимо предварительное резервирование денежных средств и/или ценных бумаг на бирже.

– *Наличная сделка (spot)* – сделка с расчётами в течение двух дней. Сделка (today) является разновидностью spot-сделки

– *Форвардная сделка (forward)* – сделка с расчётами от 3 дней. Для таких сделок не требуется резервировать средства накануне торгов.

Биржевые операции имеют определённые преимущества.

Во-первых, достигается снижение рисков возможных неблагоприятных изменений цен как для импортёров, так и для экспортёров. Биржевые

контракты фиксируют только уровень цен. В случае неправильного прогноза цен от контрактов можно избавиться без больших потерь, в то время как при покупке реального товара ошибку в прогнозе исправить уже невозможно. Контракты позволяют фиксировать цены на более длительные сроки поставки, чем на рынке реального товара. С приближением сроков поставки они заменяются контрактами реального товара. Экспортеры продают биржевые контракты, чтобы обезопасить от обесценивания имеющиеся у них запасы или для обеспечения более выгодной цены реализации товара, который у них должен появиться в этот интервал времени.

Во-вторых, хеджирование даёт возможность повысить надёжность внутрифирменного планирования. Зафиксированная цена на бирже на большой период времени вперёд позволяет экспортёру в наиболее удобное время продать товар наивыгоднейшему покупателю. А импортёр, не привязываясь к одному поставщику, может регулировать свои закупки реального товара по времени, сорту и качеству.

В-третьих, благодаря биржевым операциям удаётся скрыть появление на рынках крупных экспортёров и импортёров за счёт анонимности большой ёмкости биржи по сравнению с рынком реального товара. На основе координации крупных продаж или закупок товаров с биржевыми операциями фирмы могут оказать воздействие на цены в выгодном для них направлении.

В-четвертых, для небольших экспортёров и импортёров биржевые контракты обеспечивают надёжность исполнения обязательств контрагентами. Надёжность обусловлена прежде всего тем, что стороны рассчитываются друг с другом через расчётную палату, а биржевой комитет надёжнее любого конкретного партнёра.

В-пятых, биржа даёт возможность экспортёру расширить ёмкость рынка. В случае понижения цен и отсутствия спроса на реальный товар экспортёр имеет возможность продать биржевые контракты, а затем откупить их после реализации товара по биржевым товарам.

В-шестых, на основе хеджирования удаётся снизить расходы по финансированию торговли. Для сделок с хеджируемыми товарами банки предоставляют ссуды на большую сумму и по более низким процентным ставкам, поэтому товар в случае вынужденной его реализации банком будет продан без потерь в цене.

В-седьмых, существенно возрастает число возможных вариантов операций, повышается гибкость и манёвренность при меньших затратах. При неблагоприятных изменениях конъюнктуры фьючерсные контракты можно быстро ликвидировать. Легко изменить и сроки поставки, ликвидировав контракты по одному сроку поставки и приобретя их по другому сроку.

Формирование мировых центров биржевой торговли обусловлено действием целого ряда факторов. Среди них важнейшими являются наличие достаточных финансовых ресурсов, развитие средств связи и другой

инфраструктуры, удобство географического положения, благоприятное законодательство в части налогового и валютного регулирования.

Крупнейшей товарной биржей мира является «Чикаго Борд оф Трэйд». На ней заключаются сделки с контрактами на пшеницу, кукурузу, овёс, соевые бобы, серебро, золото, а также на государственные ценные бумаги, банковские депозиты. Вторая по величине биржа в мире также расположена в Чикаго – «Чикаго Меркэнтайл Эксчейндж». Собственно товары составляют сравнительно небольшую часть её оборота. Большинство сделок – это продажи контрактов, в основе которых лежат валюты, государственные ценные бумаги. Третьей по обороту является «Нью-Йорк Меркэнтайл Эксчейндж». По объёму сделок с товарами эта биржа сопоставима с «Чикаго Борд оф Трэйд».

В качестве представителей крупнейших бирж Европы можно назвать английские биржи: Лондонская биржа металлов (алюминий, медь, свинец, никель, цинк), Лондонская международная нефтяная биржа (мазут, дизельное топливо, нефть), а также Парижская биржа «МАТИФ», которая вышла на четвёртое место по биржевому обороту после вышеперечисленных бирж США. Крупнейшей японской биржей является Токийская товарная биржа. На ней заключаются сделки, предметом которых являются хлопковая и шерстяная пряжа, каучук, платина, золото, серебро.

К числу международных относятся также региональные биржи, которые обслуживают преимущественно рынки нескольких стран. Так, «Болтик фьючерз эксчейндж» в Лондоне ведёт торговлю сельскохозяйственной продукцией и ориентирована в основном на рынок стран ЕС. К этой категории бирж относят также Сиднейскую, Сингапурскую, Парижскую и др.

Если же рассматривать центры международной биржевой торговли в процентном соотношении оборота, то картина получится следующая:

- США – 84 %;
- Великобритания – 8 %;
- Япония – 6 %.

Для биржевой торговли товарами характерно усиление её концентрации по биржам, фьючерсным рынкам и странам. Это нашло отражение в росте объёма сделок, заключаемых в среднем на одной бирже.

На динамику биржевой торговли в целом и отдельным товарам в частности, а также на её структурные изменения важное влияние оказывают такие факторы, как состояние рыночной экономики и особенно валютно-финансовой системы, государственное вмешательство, фазы цикла, сдвиги в монополизации рынков и формах осуществления торговли реальным товаром, положение на каждом конкретном товарном рынке, научно-технический прогресс, степень товарности производства, тенденции в торговле сырьём, полуфабрикатами, использование заменителей, международные товарные соглашения, совершенствование техники биржевой торговли, появление новых видов товаров и т. д.

Международные аукционы

Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определённых местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену. На аукционах производится продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства: качество, внешний вид, вкус и т. д. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или дегустированы покупателем. Предварительный осмотр – обязательное условие аукционной торговли, так как ни организаторы аукциона, ни продавцы после продажи товара с аукциона не принимают никаких претензий к качеству товара (кроме скрытых дефектов).

Этот вид торговли используется преимущественно для сбыта сравнительно ограниченного перечня товаров: пушнина, предметы антиквариата, художественные издания, лошади, изделия из драгоценных металлов и др.

В зависимости от порядка организации аукционы бывают *принудительные*, которые проводят, как правило, государственные организации с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров, заложенного и не выкупленного в срок имущества и т. п., и *добровольные*, проводимые по инициативе владельцев товаров (имущества) с целью наиболее выгодной их продажи.

Аукционы могут быть *закрытыми* и *открытыми*. Закрытые аукционы организуют специализированные брокерские фирмы, которые занимаются перепродажей товара на условиях комиссии. Компания закупает у производителей за свой счет товары, диктуя закупочные цены, и продают их оптовым посредникам или потребителям, получая прибыль на разнице цен. При открытых аукционах торги проходят с участием покупателей и специализируются в основном на торговле пушнины, животными, предметами искусств.

По технологии проведения аукционы также различаются. При так называемом *согласном аукционе* торги начинаются с объявления минимальной цены, установленной продавцом, после чего покупатели делают к ней надбавки (наддачи) на величину не ниже её минимального значения, указанного в правилах проведения торга. Другие аукционы ведутся с постепенным понижением первоначально названной, явно завышенной, стартовой цены до тех пор, пока один из покупателей не выразит согласия купить данный товар по этой цене.

Аукционный торг с повышением цен может вестись гласным и негласным способами.

При *негласном* (немом) торге покупатели подают аукционисту заранее условленные знаки о согласии поднять цену на установленную величину надбавки. Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Негласное проведение торга позволяет сохранить втайне имя покупателя.

В зависимости от характера деятельности фирмы, осуществляющие аукционную торговлю, можно разбить условно на три группы: специализированные, брокерско-комиссионные и аукционные, принадлежащие кооперативам или союзам фермеров.

Специализированные фирмы занимаются организацией аукционов и продажей на них аукционных товаров как за свой счёт, так и на комиссионных началах и берут на себя выполнение всех функций по подготовке и проведению аукционов. Зачастую они выдают продавцам ссуды под их товары, переданные аукционной фирме для продажи с аукциона.

Брокерско-комиссионные фирмы получили широкое распространение в торговле пушно-меховыми товарами, шерстью, чаем, табаком и др. Обычно они организуют аукционы и продают на них на комиссионных началах товары по поручению своих клиентов. Брокерская фирма, проводящая аукцион, как правило, может выступать одновременно представителем продавца и покупателя. Тогда она получает комиссионное вознаграждение одновременно и с продавца, и с покупателя. При этом продавец может не знать покупателя, а покупатель – продавца, оба знают только брокера.

Аукционные фирмы, принадлежащие кооперативам или союзам (ассоциациям) фермеров-звероловов, получили распространение в Скандинавских странах. В каждой стране – Дании, Норвегии, Швеции – имеется по одной фирме, занимающей монопольное положение в аукционной торговле пушниной своей страны.

Для каждого аукционного товара сложились свои центры аукционной торговли. По пушнине и меховому сырью во всём мире ежегодно проводится более 150 международных аукционов. Главными центрами аукционной торговли норкой являются Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Стокгольм, Санкт-Петербург. Для последних лет характерно значительное увеличение объёмов продаж норки на аукционах в Скандинавских странах при одновременном уменьшении значения Нью-Йорка и Лондона. Основными аукционными центрами по продаже каракуля являются Лондон и Санкт-Петербург. Преобладающее значение на лондонских аукционах имеет южноафриканский каракуль. Важнейшими центрами по продаже других видов пушнины являются Санкт-Петербург и Лейпциг. В Санкт-Петербурге реализуются в значительных количествах шкурки лисицы, соболя, белки, ондатры, сурка, горноста, нерпы и др. Аукционы по продаже шкурок голубого песца проводятся в Копенгагене, Осло, Лондоне, по продаже кролика – в Лондоне. Пушные аукционы организуются также в ФРГ, Франции, Гонконге, Южной Корее, КНР, Японии, но их роль в пуш-

ной торговле незначительна. Важнейшими центрами аукционной торговли невыттой шерстью являются Лондон, Ливерпуль, Кейптаун, Мельбурн, Сидней (Австралия), Веллингтон (Новая Зеландия).

Через аукционы в перечисленных центрах реализуется 75–80 % продаж невыттой шерсти на мировом рынке. Важнейшим центром аукционной торговли ковровой шерстью является Ливерпуль, где реализуется в основном индийская и пакистанская ковровая шерсть. На аукционе в Ливерпуле продается также козья шерсть. Для аукционной торговли чаем характерно её перемещение в места производства этого товара. Индия через аукционы в Калькутте и Кончине продает около 70 % всего экспортируемого чая и через аукционы в Лондоне – 30 %. Шри-Ланка около 70 % вывозимого чая продаёт через аукционы в Коломбо и 30 % – через лондонский аукцион. Индонезия реализует чай через аукционы в Лондоне, Гамбурге и Антверпене. Африканские страны подавляющую часть экспортируемого чая реализуют через аукционы в Найроби (Кения) и в Малави. Например, через аукционы в Найроби продается 85–90 % кенийского чая. На этих аукционах продаётся также чай из Танзании, Уганды, а иногда из Конго, с Маврикия, из Родезии и Мозамбика. Мировую известность приобрёл чайный аукцион в Сингапуре, где принимают участие фирмы из США, Японии, Австралии, КНР. Важнейшими центрами аукционной торговли табаком являются Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбия), Лимба (Малави), цветами – Амстердам, овощами и фруктами – Антверпен и Амстердам, рыбой – США и порты западноевропейских стран (кроме Исландии и Норвегии), лошадьми – Довиль (Франция), Лондон и Москва.

Международные торги

В современном понимании *международные торги* (tenders) – одна из форм внешнеэкономической деятельности, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс на закупку товаров, размещение заказов и выдачу подрядов. Торги предполагают привлечение к определённому, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов (по цене и другим коммерческим и техническим условиям).

Торги являются распространенным способом размещения заказов на сооружение промышленных и других объектов, поставку машин и оборудования, выполнение научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ, строительство дорог, мостов, трубопроводов, других промышленных и социальных объектов. Международные торги применяются также для выбора иностранных партнёров при создании совместных предприятий.

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами, где существует высокая степень вмешательства государства в сферу внешней торговли. В Индии, Пакистане, Шри-Ланке, Иране, Ираке, Индонезии, Иордании, Катаре, Кувейте, Саудовской Аравии, Малайзии применяют формы государственных закупок товаров и размещения подрядов на выполнение общественных работ.

В промышленно развитых странах широко применяются торги для осуществления закупок и выполнения подрядных работ государственными хозяйственными предприятиями, электростанциями, угольными шахтами, железными дорогами и др. Наибольшее количество торгов проводится в ЮАР, Австралии и Новой Зеландии, а также в США, Канаде, Франции, Германии, Италии и Исландии. В странах Европейского Союза практически все заказы на строительные работы в государственном секторе размещаются на конкурсной основе, через торги. На долю только промышленно развитых стран приходится около 70 % международной торговли и более 3/4 всего торгового оборота, включая услуги. В основном они ведут эту торговлю друг с другом: около 80 % экспорта промышленно развитых стран предназначается для других промышленно развитых стран. Для примера – на долю взаимной торговли развивающихся стран производится лишь четверть их экспорта. Столь динамичное развитие внешней торговли объясняется её положительным воздействием на уровень и качество экономического развития стран. Во многих развитых странах существует законодательство, которое предусматривает, что государственные заказы на приобретение товаров и услуг в объёмах, превышающих определённый лимит, могут размещаться только через торги. Например, в США конкурсному размещению заказов государственных учреждений подлежат все сделки на сумму свыше 25 тыс. долл. Исключение могут составлять: уникальное оборудование, не имеющее аналогов, закупка запасных частей к уже имеющемуся оборудованию, экстренные закупки товаров для ликвидации последствий стихийных бедствий, а также закупки в рамках специальных межправительственных соглашений.

Многие развивающиеся страны приняли правительственные правила по государственным закупкам, явно благоприятствующие местным покупателям (участникам торгов). Характерными особенностями международных торгов являются одновременное привлечение к участию в них ряда соискателей (оферентов), общность требований ко всем участникам торгов и многоэтапный механизм реализации тендерной процедуры.

Главными преимуществами размещения заказов через международные торги являются возможность достижения наиболее выгодных условий для заказчика по данной сделке благодаря острой конкуренции между участниками и обеспечению непредвзятого выбора поставщика или подрядчика.

Жёсткий регламент проведения торгов и единообразие требований, предъявляемых ко всем участникам, позволяет избежать возможной кор-

рупции и других недобросовестных действий со стороны фирм и компаний, борющихся за получение заказов.

Подрядные торги могут проводиться при размещении заказов:

- на строительство предприятий, зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения, в том числе на условиях «под ключ»;
- выполнение проектных, инженерно-изыскательских, конструкторских, строительных, монтажных, пусконаладочных и других видов работ;
- поставку комплектного технологического оборудования, в том числе на условиях «под ключ»; управление проектом, консультирование, надзор;
- любые технически и организационно обоснованные сочетания указанных работ и услуг.

Основные виды подрядных торгов классифицируют:

в зависимости от порядка проведения организатором торгов предварительного отбора претендентов – с предварительной квалификацией и без предварительной квалификации;

в зависимости от участия иностранных oferентов – с участием иностранного oferента и без участия иностранного oferента;

в зависимости от участия oferентов в процедуре торгов и оглашения их результатов – гласные и негласные;

в зависимости от того, в который раз назначаются торги по данному предмету торгов, – первичные и повторные.

В подрядных торгах могут принимать участие любые российские и зарубежные предприятия и организации независимо от формы собственности и имеющие лицензии на право её осуществления.

Запрещается участие в данных торгах предприятий и фирм, имеющих непосредственную организационно-правовую или финансовую зависимость друг от друга, выраженную в форме актов учредительства, финансового участия, холдинга и др.

Таким образом, анализ современного механизма функционирования международных торгов показывает ряд существенных отличий тендерных и двусторонних методов заключения контрактов. К ним можно отнести многоэтапность заключения сделки посредством торгов, различия в предметах сделки и контрагентах, присущие торгам элементы гласности, общности требований и предварительного отбора претендентов, состязательность между участниками торгов.

Возрастающая конкуренция на мировом рынке, изменение других условий объясняют следующие особенности в современной практике проведения торгов:

- рост количества фирм–участников торгов;
- увеличение числа торгов на новые виды машин, оборудования, технологий, услуг;

- общее увеличение количества торгов на сооружение комплектных объектов;
- переориентацию приоритетов с ценовых факторов конкуренции на технико-экономические показатели и льготность условий финансирования;
- расширение торгов на инженерно-консультационные услуги, в том числе по эксплуатации объектов;
- рост числа консорциумов – участников торгов;
- расширение практики проведения торгов с разбивкой на части для выявления узкоспециализированных фирм-участников;
- развитие многостороннего сотрудничества по сооружению объектов.

Несмотря на все сложности, связанные с участием в торгах и их организацией, в нашей стране накоплен определённый опыт этого вида внешнеэкономической деятельности. Через торги были получены заказы на крупные партии энергосилового и электротехнического оборудования, на тепловозы, мощные дизель-генераторы, большегрузные автомобили, дорожно-строительное и другое оборудование. В последнее время в Российской Федерации всё чаще применяется метод международных торгов для размещения заказов на строительство объектов, освоение месторождений полезных ископаемых, создание совместных предприятий.

Разнообразие используемых форм и методов внешнеторговых операций, различающихся видами товаров и услуг и технологиями их осуществления, позволяет уже на стадии их выбора и согласования с партнёрами планировать экономическую эффективность отдачи.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит сущность биржевой торговли?
2. Какова специфика товара в аукционной торговле?
3. Назовите виды международных торгов.
4. В чём состоит сущность встречной торговли?
5. Какие товары и услуги реализуются с помощью международных торгов?
6. Какова технология аукционной торговли?
7. Дайте характеристику бартерной операции.
8. Назовите преимущества толлинговой сделки для экспортёра и импортёра.
9. Каковы особенности компенсационных сделок?
10. Какова специфика осуществления операций производственной кооперации во ВЭД?

3. ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Виды торгово-посреднических операций

Торговое посредничество во внешней торговле

Торговое посредничество – важная и неотъемлемая часть современной рыночной экономики. Объективная экономическая необходимость и высокая эффективность торгово-посреднического звена в международной торговле сырьём, полуфабрикатами, готовыми изделиями, машинами и оборудованием, а также услугами доказаны всей практикой работы в сфере реализации зарубежных производителей, экспортёров и импортёров.

Цель привлечения посредников – повышение экономичности внешнеторговых операций. Например, при экспорте торговый посредник освобождает производителя товара от многих обязанностей, связанных с реализацией этого товара. Он доставляет товар в страну импортёра, сортирует, упаковывает, подбирает товар по ассортименту, стремится приспособить его к запросам рынка. Таким образом, экспортёр (производитель) использует опыт и знания посредника, чтобы закрепиться на иностранном рынке, и в то же время экономит средства, которые потребовались бы ему для развёртывания собственной сбытовой сети в стране-импортёре.

Участие посредников повышает экономичность операций (несмотря на выплату посредникам вознаграждения):

- возрастает оперативность в сбыте товаров, в результате за счёт ускорения оборота капитала увеличивается прибыль;
- оперативная и активная реакция посредников на изменение рыночной конъюнктуры даёт им возможность успешнее работать в интересах экспортёра, реализуя товар на более выгодных условиях. Контактируя с потребителями, посредники являются источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров;
- техническое обслуживание, предпродажный сервис, осуществляемые посредниками, и сокращение сроков поставок с промежуточных складов способствуют повышению конкурентоспособности;
- создание и развитие сбытовой сети преуспевающими посредниками экономит средства экспортёров;
- специализация посредников обычно на массовом сбыте определённых товаров позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара и даёт дополнительную коммерческую выгоду.

В практике мировой торговли посредники привлекаются достаточно широко, так как это даёт покупателям те же преимущества, что и продавцам. На долю посредников приходится в настоящее время от половины до двух третей реализации товаров, участвующих в международном торговом обороте.

В зависимости от характера правовых взаимоотношений между производителем (экспортёром или импортёром) и торговым посредником можно выделить несколько видов посреднической деятельности. Главными системообразующими факторами в данном случае являются:

– то, от чьего имени действует посредник (от своего имени или от имени производителя), т.е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия: для него самого или для обслуживаемого им производителя;

– то, за чей счёт действует посредник (за свой счёт или за счёт производителя), т.е. на чей счёт относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника: на счёт самого посредника или на счёт обслуживаемого им производителя.

Классифицируя существующие в практике зарубежных государств торгово-посреднические операции с точки зрения указанных системообразующих факторов, можно выделить следующие их виды:

1. Посредник действует от своего имени и за свой счёт – *дилерские операции* или *операции по перепродаже*.

2. Посредник действует от своего имени, но за чужой счёт – *комиссионные операции*.

3. Посредник действует от чужого имени и за чужой счёт – *агентские операции*.

4. Посредник действует ни от своего, ни от чужого имени, ни за свой, ни за чужой счёт – *брокерские операции*.

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортёром и посредником, а также от функций, выполняемых торговыми посредниками, можно выделить несколько видов торгово-посреднических операций (ТПО): операции по перепродаже, комиссионные, агентские, брокерские (рис. 3.1).

Операции по перепродаже (дилерские) осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счёт. Это означает, что он сам выступает стороной договора как с экспортёром, так и с конечным покупателем и становится собственником товара после его оплаты.

Различают два вида операций по перепродаже.

К первому виду относятся операции, в которых торговый посредник по отношению к экспортёру выступает как покупатель, приобретающий товар на основе договора купли-продажи. Отношения между экспортёром и такого рода посредником прекращаются после выполнения сторонами своих обязательств по договору купли-продажи.

Ко второму виду относятся операции, в которых экспортёр предоставляет торговому посреднику, именуемому по договору торговцем, право продажи своих товаров на определённой территории в течение согласованного срока на основе договора о предоставлении права на продажу, в котором устанавливаются только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определённой территории. В процессе реализации этого договора стороны заключают самостоятельные контракты купли-продажи, в которых устанавливают количество и качество поставляемого товара, цену, базисные условия поставки и другие основные условия контракта купли-продажи товара.

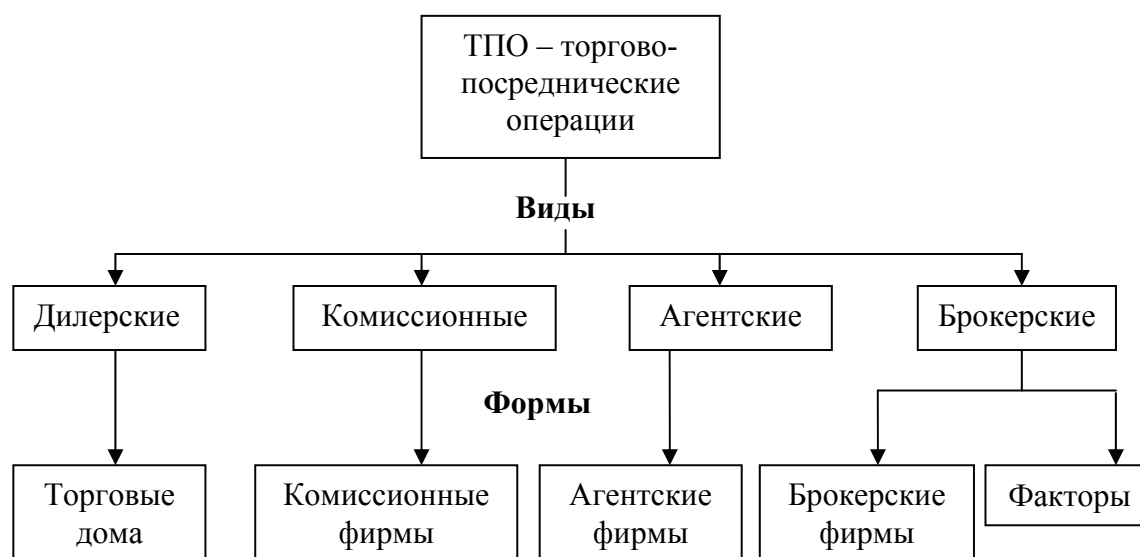


Рис. 3.1. Виды и организационные формы торгово-посреднических операций

Дилерами во внешнеторговых сделках могут выступать торговые дома, экспортные и импортные фирмы, дистрибьюторы, стокисты.

Торговые дома – это многопрофильные, многофункциональные компании или ассоциации, занимающиеся торгово-посреднической и коммерческой деятельностью, а также нередко и производственной деятельностью, связанной в основном с обработкой реализуемых товаров. В международном понимании торговый дом – это фирма или компания, представляющая собой ассоциацию торговых, складских, производственных и других подобных предприятий и осуществляющая свою деятельность как в собственной стране, так и за рубежом.

Экспортные фирмы также чаще всего выступают в роли дилеров, закупая за свой счёт товары на внутреннем рынке, а затем перепродавая их от своего имени за границу. Свои отношения с контрагентами экспортные фирмы оформляют особыми дилерскими соглашениями, которые по существу являются договорами купли-продажи, хотя имеют специфические особенности.

Импортные фирмы являются по сути своей дилерами. Они закупают за свой счёт товары за границей, а затем продают их от своего имени на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам. Эти фирмы создают на складах товарные запасы и при необходимости немедленно поставляют товары на внутренний рынок. Импортные фирмы закупают товары или непосредственно у иностранных экспортёров, или на товарных биржах и аукционах, или через закупочные конторы, открываемые ими за рубежом.

Оптовые фирмы являются посредниками-дилерами между промышленными или заготовительными предприятиями и различными торговыми фирмами. Закупая за свой счёт товары крупными партиями за рубежом или внутри страны, они в дальнейшем реализуют эти товары отдельным потребителям более мелкими партиями. За счёт разницы в цене создаётся прибыль.

Розничные фирмы проводят дилерские операции по импорту и экспорту товаров, не пользуясь при этом услугами экспортных, импортных и оптовых фирм. Крупные розничные фирмы располагают широкой сетью филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за рубежом. Посылочные розничные фирмы принимают заказы от иностранцев и своих граждан, проживающих за пределами страны.

Дистрибьюторы (от англ. distributor – распределитель) занимаются распродажей товаров, определенных в дилерских соглашениях. Фирмы осуществляют основные импортные операции и выступают в качестве торговцев по договору на основе соглашения о предоставлении им права на продажу. Они получают исключительное право на закупку и продажу от своего имени и за свой счёт определённого перечня товаров или услуг на определённых рынках. Дистрибьюторская фирма находится в стране-импортёре.

Стокисты (от англ. stock(s) запас(ы)) – дилерские фирмы, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе. Такой договор заключается в дополнение к основному дилерскому договору о предоставлении исключительного права на продажу. Функция стокиста может являться дополнительной функцией оптовой фирмы, стокисты имеют собственные склады, покупают и продают товары за свой счёт и от своего имени.

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой комиссионером, по поручению другой стороны – комитента – сделок от своего имени, но за счёт комитента.

При этом комитент и комиссионер согласовывают:

- минимальные цены реализации при экспорте товара и максимальные при его импорте;
- минимальные сроки поставок оговоренных партий товара;

- предельные технические и качественные характеристики товара;
- пределы ответственности комитентов перед комиссионерами и наоборот;
- размеры (обычно до 10 % от суммы контракта) и порядок выплаты комиссионных вознаграждений;
- условие делькредере.

Разновидностью комиссионных операций в сфере международной торговли машинами и оборудованием являются *операции консигнации*. Они состоят в поручении одной стороной, консигнантом, другой стороне, консигнатору, продажи товара с консигнационного склада от своего имени и за счёт консигнанта. Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Товары, предоставленные на склад консигнантом, остаются его собственностью до момента их продажи третьим лицам.

В зависимости от вида совершаемых операций и характера взаимоотношений с комитентом различают экспортные и импортные комиссионные фирмы.

Экспортные комиссионные фирмы могут выступать представителем продавца или покупателя. Представитель продавца выполняет поручения отечественного производителя-экспортера по продаже его товаров на заграничном рынке и получает от него комиссионное вознаграждение. При этом фирма обычно берёт на себя также ответственность за своевременность поставки товара покупателю, транспортировку, финансирование и документальное оформление сделки, выполнение всех формальностей в стране или за границей.

Представитель покупателя выполняет поручение иностранного покупателя по закупке товаров на рынке своей страны. При этом комиссионная фирма размещает заказы иностранных импортёров у производителей своей страны. Такому посреднику комиссионное вознаграждение выплачивается покупателем. Закупка товаров в этих случаях производится на основе объёмов заказов покупателя, но иногда комиссионер делает предложение постоянному клиенту по своей инициативе.

Импортные комиссионные фирмы выступают представителями покупателей своей страны. Они размещают заказы у иностранных производителей от своего имени, но за счёт отечественных комитентов. Крупные комиссионные фирмы имеют за границей своих представителей, поддерживающих непосредственный контакт с поставщиками и информирующих главные конторы обо всех изменениях на рынке.

Агентские операции в международной торговле состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, не зависимой от неё другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фак-

тических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счёт и от имени принципала. Агентские операции осуществляются на основе многолетнего соглашения (агентского соглашения).

Независимость агента выражается в том, что он не состоит в трудовых отношениях с принципалом и осуществляет свою деятельность самостоятельно за определённое вознаграждение. В большинстве случаев агент является юридическим лицом, не участвует в сделке купли-продажи в качестве стороны контракта и не покупает за свой счёт товары. Он действует лишь как представитель принципала в рамках ответственности, возложенной на него агентским соглашением. В этом и есть отличительная особенность агентского соглашения от договора о предоставлении права на продажу и от договора комиссии.

Обязанности агентов-представителей сводятся к следующему:

- осуществлять маркетинговые исследования и информировать доверителя (принципала) о требованиях рынка;
- информировать доверителей о технических требованиях к товарам и направлять им ценовую информацию;
- содействовать заключению контрактов, осуществлять рекламу и создавать в деловых кругах благоприятное мнение о доверителях.

Агенты-представители организуют деловые контакты доверителей (принципалов) с импортёрами товаров, с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов.

Агенты-поверенные работают с доверителем (принципалом) на основании *договора поручения*, согласно которому поверенный получает право заключать сделки и принимать другие обязательства от имени и за счёт доверителя. Итак, когда заключается договор поручения, представители переходят в разряд поверенных.

При заключении с поверенными договоров поручения оформляется доверенность – документ, в котором фиксируются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя). Доверенность служит средством реализации договора представителя: действия представителя на её основании создают права и обязанности непосредственно для доверителя. Доверенность выдаётся в письменной форме. Как правило, максимальный срок её действия – три года; если срок не указан в самой доверенности, то она сохраняет силу в течение одного года со дня её совершения.

Различают три вида доверенности:

- разовая доверенность – даётся на совершение какого-то конкретного действия;
- специальная доверенность – оформляется на совершение каких-либо однородных действий;

– общая (или генеральная) доверенность – это доверенность на управление имуществом доверителя, заключение договоров, выступление в суде и арбитраже, заключение внешнеэкономических соглашений.

Передоверие полномочий допускается только в том случае, если это право оговорено в самой доверенности, либо если это необходимо для охраны интересов доверителя. Действия доверенности прекращаются вследствие ликвидации юридического лица, от имени которого она выдана, а также в других случаях, предусмотренных правом.

Существенной частью договора поручения является подробное изложение полномочий поверенного по коммерческим и техническим условиям сделок.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты (так высока степень доверия), возмещают понесённые поверенными затраты и, конечно, выплачивают вознаграждение, тем самым оценивая компетентность и оперативность посредников.

Законодательством ряда стран (ФРГ, Швейцария, Австрия, Лихтенштейн) права поверенных строго охраняются. Например, они имеют право на получение вознаграждения и по тем сделкам, которые доверители самостоятельно заключили с теми партнёрами, с которыми поверенные ранее подписывали контракты для доверителей.

Поверенные, с которыми доверители устанавливают отношения длительного сотрудничества, тем самым расширяя их обязанности по защите своих коммерческих интересов, в ФРГ называются торговыми представителями, во Франции – торговыми агентами, в Швейцарии – агентами.

Брокерские операции в международной торговле состоят в установлении через посредника-брокера контакта между продавцом и покупателем на товарной, валютной или фондовой биржах. Независимо от конкретных действий брокера, а также от того, кого он представляет, брокер всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле, совершая только фактические действия. Брокер никогда не является стороной в договоре, а выступает исключительно с целью сведения сторон, которые берут на себя обязательства по сделке, заключённой при посредстве брокера. В отличие от агента брокер не является представителем, он не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений. В частности, брокер должен выполнять указания своего клиента о количестве, качестве, цене товара.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий. Крупные брокерские фирмы сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, в отдельных случаях сами выступают в роли кредиторов, принимают также на себя поручительство за исполнение сделки, т. е. выступают как гаранты за дополнительную плату.

Наиболее распространены брокерские фирмы в Великобритании, где они монополизировали торговлю многими сырьевыми и другими биржевыми товарами. Россия, например, экспортирует лесные товары в Великобританию только через брокерские фирмы. По первому требованию клиента брокер обязан предоставлять ему отчёт о всех проведенных по его поручению операциях. За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговым обычаем вознаграждение. Размер этого вознаграждения колеблется от 0,25 до 2–3 % от суммы сделки. С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства, например, кредитование торговых операций и гарантирование платёжеспособности покупателей (договоры делькредере или договоры доверительности).

Делькредере – ручательство комиссионера перед комитентом за исполнение договора, заключённого комиссионером с третьим лицом. При отсутствии делькредере комиссионер не отвечает перед комитентом за исполнение третьим лицом заключённого с ним договора. При наличии делькредере комиссионер обязан доставить комитенту всё, что ему следует по неисполненному третьим лицом договору. За ручательство делькредере комиссионер получает от комитента особое вознаграждение.

К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, которые по соглашениям берут на себя обязательства исследовать рынки, проводить рекламные кампании, формировать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортёрах, информировать экспортёров о международных торгах, возможностях предстоящих закупок, подыскивать покупателей и организовывать с ними деловые встречи, содействуя при этом в заключении контрактов.

В качестве таких посредников стараются подобрать авторитетные фирмы или лиц, пользующихся уважением в деловых кругах, достаточно компетентных в торговле определёнными товарами. Таким посредникам чаще всего не приходится вкладывать больших средств в свою деятельность, хотя вознаграждение они могут получать достаточно весомое. Вознаграждение, которое выплачивают им продавцы, – это не столько компенсация затрат, сколько оценка их солидного положения в деловых кругах, их компетентности, активной работы на рынке.

За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговыми обычаями вознаграждение, размер которого при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2 %.

Брокеры обычно специализируются на совершении посреднических операций по купле-продаже одного-двух определённых биржевых товаров.

3.2. Торгово-посреднические соглашения

Характер взаимоотношений посредника и принципала определяется двумя моментами: от чьего имени действует посредник и за чей счёт. В зависимости от них и объёма ответственности посредника посреднические соглашения можно объединить в три группы:

1. Соглашение о предоставлении права на продажу.
2. Комиссионное соглашение.
3. Договор поручения.

При работе с посредниками экспортёры должны исходить из того, что посредники – это ваши союзники; соответственно, и контракт следует заключать с ними так, чтобы их могли заинтересовать ваши условия, оставляя за собой право действенного и строгого контроля.

Соглашение о предоставлении права на продажу как вид посреднических взаимоотношений имеет различные названия: договор о предоставлении права на продажу, договор агента-купца, договор о размещении. Посредники по этому договору называются распространителями, дистрибьюторами, агентами-купцами.

Следует отметить ряд моментов, связанных с их действиями.

Характер взаимоотношений между сторонами. В договоре формулируется обязанность экспортёра поставлять товар и обязанность торговца по договору покупать товар на основе отдельных контрактов купли-продажи, заключаемых во исполнение договора о предоставлении права на продажу. Как правило, в нём содержится также указание на то, что агент будет покупать товары и продавать их третьим лицам от своего имени и за свой счёт. Это условие является существенным, поскольку определяет характер взаимоотношений между сторонами.

С учётом специфики взаимоотношений сторон получается договор особого рода: купля-продажа и поручение или агентский договор.

По существу, агент становится собственником товара, а затем продаёт его третьему лицу. Однако эти операции он осуществляет на основании условий и во исполнение агентского соглашения, по которому обязан защищать интересы экспортёра, предоставившего ему право перепродажи товаров.

Определение территории. В соглашении чётко определяется территория, на которой агенту предоставляется право продажи товаров принципала. Агент не имеет права без письменного разрешения принципала продавать товар за пределами договорной территории.

Характер права на продажу. Предоставленное купцу право на продажу может быть простым, исключительным и исключительным с ограничениями. При предоставлении простого права принципал оставляет за со-

бой право продавать на договорной территории товары самостоятельно или через других посредников. При предоставлении исключительного права (монопольная оговорка) принципал обязуется на договорной территории продавать определённые товары только через данного посредника.

Исключительное право с ограничениями предполагает, что принципал в некоторых случаях сохраняет за собой право продажи товаров третьим лицам. Подобные изъятия из монопольной оговорки применяются обычно при поставке товаров государственным органам или организациям, а также тогда, когда поставляемые товары являются комплектующей частью оборудования и машин, поставляемых другому клиенту, в тех случаях, когда товары составляют часть компенсационной сделки и когда агент отказался купить товары по ценам, предложенным продавцом и на его условиях.

Монопольное право агента не означает, что он не имеет права заключать подобные соглашения с другими принципалами-экспортёрами. Если же монопольный агент обязуется закупать товары только у одного принципала, то оговорка об этом должна быть включена в соглашение.

Условия по ценам. В договоре обычно предусматривается условие о том, что цены, по которым агент покупает товары у принципала, устанавливаются экспортёром и фиксируются в контрактах купли-продажи, заключаемых между сторонами. Как правило, экспортёр не устанавливает цены, по которым происходит продажа товаров агентом местным потребителям, хотя иногда предусматривается продажа по ценам и условиям экспортёра.

Способы вознаграждения агента. Они определяются в зависимости от метода установления реализационных цен. Если товары продаются по ценам экспортёра, вознаграждение агента состоит из так называемой скидки на перепродажу. В других случаях вознаграждение может определяться как разница между экспортной и реализационной ценами товара либо как скидка с экспортной цены (как правило, с цены СИФ). Размер скидок с цены может колебаться от 2 до 45 % и более.

Обязанности принципала. По условиям соглашения принципал берёт на себя обязательства, которые способствуют успешной деятельности агента, в особенности при поставке оборудования. Он, в частности, предоставляет в распоряжение торговца подробную техническую документацию и оказывает ему поддержку в решении всех технических вопросов, возникающих в процессе продажи оборудования, организует обучение персонала посредника, содействует рекламе.

В обязанности посредника, кроме, естественно, реализации товаров принципала, входят и другие услуги:

- предоставление принципалу маркетинговой информации;
- реклама;
- сервисное обслуживание.

Срок договора. Соглашение подписывается обычно на длительный срок (2–5 лет) с последующим продлением по соглашению сторон. С хорошо знакомым посредником договор может заключаться на весьма длительный срок – 10–15 лет. Такие соглашения заключаются в основном на реализацию машинотехнических, сырьевых и потребительских товаров.

Заключив договор о предоставлении права на продажу, производитель получает право на финансовый и коммерческий контроль за деятельностью распространителя.

Соглашение о предоставлении права на продажу даёт принципалу определённые преимущества:

- оговаривается минимальное количество закупок, что гарантирует экспортёру определённый размер экспорта;
- посредник обязуется не ставить принципала в худшие условия по сравнению с товарами конкурентов;
- примерная цена на продаваемые товары устанавливается экспортёром;
- экспортёр не несёт ответственности по контрактам агента и местного покупателя.

При **комиссионном соглашении** агент-комиссионер продаёт товары принципала (комитента) от своего имени, но за счёт комитента. Комитент продолжает оставаться собственником товаров до момента продажи их комиссионером третьему лицу. Комиссионер не покупает товары принципала и совершает сделки непосредственно с покупателем за счёт принципала.

Обычно при комиссионном соглашении подлежащие продаже товары не передаются комиссионеру, он предлагает товары третьим лицам по спецификации комитента, в которой указаны минимальные продажные цены.

В договоре комиссии оговариваются:

- минимальные цены при экспорте и максимальные при импорте;
- сроки поставок оговоренных партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- ответственность комитента перед комиссионером и комиссионера перед комитентом;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

Комиссионный договор используется для реализации преимущественно случайных отношений сторон. Это является косвенным представительством. Третье лицо не вступает в юридические отношения с комитентом и может даже не знать, что имеет дело с его представителем, так как комиссионер при вступлении в сделку не обязан оповещать о своём статусе посредника.

Комиссионный договор применяется при купле-продаже товаров, ценных бумаг, транспортных операциях.

В современных условиях комиссионные операции такого типа (когда товар остаётся до продажи в стране экспорта) используются достаточно редко. Более широкое распространение получила форма комиссионной операции, при которой товары передаются во владение (но не в собственность) комиссионера. Договор комиссии, при котором комиссионер совершает продажу принадлежащих комитенту товаров со своего склада, называется консигнационным соглашением.

Консигнационная операция применяется при продаже таких товаров, которые требуют предварительного осмотра будущим покупателем, его ознакомления с правилами пользования машинами, оборудованием, средствами транспорта. Большая роль, которая отводится на современном рынке машин и оборудования техническому обслуживанию, также способствует широкому применению консигнационных сделок. Поскольку с консигнационных складов продаются запасные части, постольку консигнатор зачастую организует станции технического обслуживания, ремонтные мастерские, консультации специалистов по эксплуатации проданных машин, оборудования и средств транспорта.

Основные условия консигнационных соглашений:

1. Определение территории. В договоре оговаривается территория, на которой консигнатор имеет право продавать консигнационные товары. При этом он не только не имеет права продавать товары вне договорной территории без согласия консигнанта, но часто и обязан включать этот пункт в свои договоры купли-продажи с покупателями.

2. Определение суммы стоимости одновременно хранящихся на консигнационном складе и пополняющихся по мере реализации товаров.

3. Сроки консигнации и действия договора. В договоре указываются сроки консигнации, т. е. время, в течение которого поставленный на консигнацию товар должен быть продан. Сроки консигнации на практике встречаются разные, но, как правило, они колеблются между 6 и 24 месяцами. Срок действия договора обычно больше срока консигнации. В большинстве соглашений он составляет от 1 года до 5 лет.

4. Право собственности на товары, поставляемые на консигнацию. Товары, продаваемые на консигнацию, остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

5. Условия по цене. В договоре обычно устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта.

6. Платежи. Поскольку платежи за товары, продаваемые с консигнационного склада, должны переводиться по мере реализации товаров покупателям, постольку наиболее удобными являются календарные платежи по

открытому счёту с предоставлением консигнатором банковской гарантии на среднюю сумму реализации товаров за 2–3 календарных периода, установленных для расчётов.

7. Возврат нереализованных товаров. С целью повышения уверенности в сбыте товаров наряду с простой консигнацией применяют частично возвратную и безвозвратную консигнации. Частично возвратная консигнация предполагает, что консигнатор принимает обязательство по истечении срока купить у консигнанта по твердому счёту не менее согласованного количества из нереализованных к этому сроку товаров. Например, поставлена 1 тыс. холодильников сроком на 1 год с условием безвозвратности 200 холодильников. Если реализовано 700 изделий, то он имеет право вернуть только 100, а 200 должен купить сам.

Полностью безвозвратная консигнация предполагает, что консигнатор лишается права возврата и весь непроданный по истечении срока товар должен купить сам.

В обоих случаях следует получать гарантию платежей за невозвращаемую часть товара. Ими могут быть банковская гарантия, векселя и траты.

Если же принципал заинтересован найти выход при нереализации товаров, то в таком случае могут быть предусмотрены снижение цен, более благоприятные кредитные условия.

8. Порядок выплаты вознаграждения. В договоре точно определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору. Оно может быть установлено в виде определённого процента от стоимости проданных товаров.

9. Обязанности консигнатора. Как правило, в договор включаются следующие обязанности консигнатора:

- подготовка помещения для консигнационного склада, наем персонала для работы на нем, получение разрешения на ввоз товара в свою страну (импортной лицензии);

- обеспечение полной сохранности качества товаров во время нахождения их на консигнационном складе, оплата всех расходов по организации и содержанию консигнационного склада;

- страхование товаров, находящихся на консигнационном складе, в пользу консигнанта;

- предоставление в обеспечение интересов консигнанта гарантии первоклассного банка;

- осуществление рекламы, показ товаров в демонстрационных залах и послепродажное техническое обслуживание;

- своевременное предоставление отчётов консигнанту о ходе реализации и о запасах товаров на складе, а также информация о состоянии конъюнктуры рынка и об уровне цен на аналогичные товары у конкурентов.

10. Обязанности консигнанта. В договоре, как правило, устанавливаются следующие обязанности консигнанта:

- поставка к оговоренному сроку на консигнационный склад товаров в обусловленном ассортименте и количестве и в дальнейшем поддержание запасов товаров на определённом согласованном уровне;
- обеспечение агента технической документацией, каталогами, необходимыми для технического обслуживания;
- посылка в страну импортера специалистов для обучения национальных кадров.

11. Порядок возврата товаров. В соглашении предусматривается, кто и в какой мере несёт расходы по возврату товара в случае, если он не будет продан в течение установленного срока консигнации.

В некоторые консигнационные соглашения включаются монопольные оговорки, согласно которым фирма принимает на себя исключительное право представительства как агента по продаже на консигнационных началах (а иногда и по сдаче в аренду) указанного в соглашении оборудования.

Следующим видом соглашения с посредником является *договор поручения*, на основании которого агент совершает от имени и за счёт принципала действия различного характера. Этот вид посредника называется агентом-представителем, простым посредником. В круг действий агента по поручению могут входить:

- проведение маркетинговых исследований и информирование принципала о тенденциях рынка;
- предоставление принципалу информации о технических требованиях к товарам и ценах;
- информирование принципала о запросах потребителей, о предполагаемом месте размещения заказов;
- создание благоприятного мнения о принципале и его товарах в деловых кругах и осуществление рекламы; содействие заключению и реализации контрактов; организация деловых контактов принципала с импортёрами товаров, с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов;
- представительство при совершении сделок на международных биржах и аукционах;
- передача предложений для участия в торгах.

Предметом деятельности по договору поручения могут быть, кроме купли-продажи товаров, операции с недвижимостью, ценными бумагами, транспортно-экспедиторские услуги, реклама и др. Основной обязанностью агента являются поиск клиентов и заключение сделок исходя из полномочий. Полномочия определяются письменно (в форме доверенности) или устно, причём такие полномочия могут быть исключительными.

После заключения контракта агент как бы исчезает, а взаимные обязательства непосредственно связывают принципала и третью сторону.

Агентское соглашение, с одной стороны, всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам, чтобы создать условия для их эффективной работы на рынке, а с другой – накладывать ограничения на полномочия агентов, так как агенты действуют в пользу принципалов.

Основные условия агентского соглашения:

Характер взаимоотношений между принципалом и агентом. По объёму полномочий, предоставляемых принципалом агенту, различают агента с правом и без права заключать сделку от имени и за счёт принципала. Последний может только представлять от имени принципала.

Права, предоставляемые агенту. Так же, как и в других видах соглашений, эти права могут быть простыми, исключительными и исключительными с ограничениями. Монопольная оговорка в данном случае будет означать, что товары принципала не будут поступать на территорию агента через посредников третьих стран.

Вознаграждение агента. В современной мировой практике в соглашениях с торговыми агентами применяется комплекс различных видов вознаграждений.

Основное вознаграждение выплачивается в виде агентского комиссионного вознаграждения, которое начисляется в процентах от контрактной стоимости сделок, обеспеченных агентом.

В современной практике агентские фирмы применяют комплекс различных видов вознаграждений. Так, например, помимо комиссии принципал оплачивает агенту так называемые фиксированные (или паушальные) платежи, которые являются твердо установленными и не зависят от объёма заключаемых принципалом сделок. Как правило, эти платежи покрывают расходы агента на предоставление служебного помещения, услуг оперативного сотрудника, пользование автотранспортом агентской фирмы.

Однако фиксированные платежи являются одним из тех факторов, которые снижают конкурентоспособность агентских фирм, поскольку они заведомо обрекают принципала на вложение своего капитала, снижают эффективность его деловой активности.

Обязанности агента. Эти обязанности фиксируются путём внесения в агентское соглашение специальных оговорок: оговорки о неконкуренции, о минимальном обороте, оговорка о делькредере, об осуществлении рекламы, послепродажного обслуживания, о предоставлении информации и отчётности принципалу.

К внешнеторговым операциям часто привлекают посредников, в соглашения с которыми включают их обязательства исследовать рынки, осуществлять рекламу и создавать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортёрах, организовывать деловые встречи с покупателями.

На роль такого рода посредников выбирают солидные фирмы или лиц, имеющих авторитет в деловых кругах. Они не вкладывают существенных средств в свою деятельность, и вознаграждение, выплачиваемое им продавцами, является не столько компенсацией затрат, сколько оценкой их компетентности, положения в деловых кругах и активности на рынке.

Знание сущности торгово-посреднических операций, использующихся в международной торговле, их юридического оформления, определяющего взаимоотношения сторон-партнёров, способствует экономии оборотного капитала импорта, сокращению сроков осуществления внеторговых операций, упрощению процедур таможенного оформления и, как следствие, повышению их экономической эффективности.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы преимущества участия посредников во внешнеторговых операциях?
2. Какие критерии лежат в основе классификации торгово-посреднических операций?
3. Как классифицируются торгово-посреднические операции?
4. Назовите виды операций по перепродаже.
5. Какие организационные формы ТПО используются во внешней торговле?
6. В чём состоит сущность комиссионных операций?
7. Назовите виды торговых посредников.
8. Какие посреднические операции выполняют агенты?
9. Как осуществляется выбор посредников?
10. Какие виды соглашений определяют взаимоотношения посредника и принципала?

4. МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1. Национальная система преференций и её элементы

Закономерный процесс современного развития мировой экономики требует нового развития методов и мер таможенно-тарифного регулирования. Усиление этих явлений на макро- и микроуровнях объясняется ростом взаимозависимости национальных экономик различных стран и выражается прежде всего в создании единых правил и схем, касающихся регулирования внешнеэкономической деятельности.



Рис. 4.1. Национальная система таможенных преференций

В теории и практике внешнеторговой деятельности применяется целый ряд схем и моделей. На рис. 4.1 представлена общая модель национальной системы преференций России.

Группы стран-пользователей НСП

Важнейшим элементом модели национальной системы преференций являются группы стран-пользователей тарифными преференциями, которые, в свою очередь, подразделяется на несколько категорий.

Наименее развитые страны. Среди пользователей национальной схемой преференций следует выделить так называемые наименее развитые страны (по классификации ООН, к их числу относятся государства с крайне низким доходом на душу населения – 700 долл./год и ниже). В настоящее время в эту группу стран входят ряд государств Азии, Тропической Африки и Латинской Америки (например, Замбия, Лесото, Мальдивы, Непал, Руанда, Танзания, Чад и др.).

Развивающиеся страны. Наиболее многочисленную группу представляют развивающиеся страны, которые условно можно разбить на четыре подгруппы. К первой относятся страны Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК): Алжир, Венесуэла, Индонезия, Иран, Ирак и др. Ко второй группе развивающихся стран относятся так называемые новые индустриальные страны (НИС), которые достигли высоких темпов экономического развития и экспорта: Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Сянган (Гонконг), Малайзия, Таиланд и др. К третьей, самой большой, группе можно отнести страны со средним уровнем развития: некоторые страны Азии, Латинской Америки и Северной Африки. К четвертой подгруппе относятся страны с темпами экономического развития ниже средних значений.

К четвертой подгруппе относятся страны с темпами экономического развития ниже средних значений.

В настоящее время Россия применяет преференциальный режим ввоза товаров в отношении 106 развивающихся стран, из них некоторые опережают по уровню развития национальной экономики не только наименее развитые страны, но государства СНГ, в том числе и Россию.

В целях применения более дифференцированного подхода к использованию тарифных преференций на товары, происходящие из развивающихся государств, можно данную группу стран условно разбить минимум на две подгруппы (в зависимости от уровня ВВП): более индустриальные страны из числа развивающихся и менее индустриальные страны из числа развивающихся.

Страны СНГ. Особой группой стран-пользователей национальной системой преференций является образованное в 1991 г. Содружество Независимых Государств. В настоящее время в качестве единого правового документа, как было отмечено выше, действует решение глав Правительств государств-участников СНГ о правилах определения страны происхождения товара 2000 г.

Страны Таможенного союза (ЕврАзЭС). Одним из важнейших путей организационного укрепления внешнеторговой политики России является заключение Таможенного союза с рядом стран СНГ (1995). Это продиктовано, с одной стороны, постепенным расширением Таможенного союза, а с другой – формированием евроазиатского экономического пространства, включающего в себя государства, связанные с Россией глубоко интегрированной экономикой и стратегическим политическим партнёрством. Данная интегрированная организация в том же составе заключила Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), цель которого – создание совместного организационно-правового механизма в форме международной организации. В рамках ЕврАзЭС разрабатываются Таможенный кодекс этого сообщества и модельный закон «О правилах страны происхождения товаров». Это позволит значительно унифицировать многочисленные национальные законодательно-правовые акты и тем самым упростить и ускорить таможенные процедуры при предоставлении преференций.

Страны двусторонних Соглашений. Развитие применения таможенных преференций между Россией и Белоруссией идёт поэтапно начиная с 2005 г. в связи с подписанием сначала Соглашения о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь, затем Договора о Союзе Белоруссии и России в 2007 г. Результаты исследований показали, что в рамках договоров существует ряд нерешённых проблем в сфере тарифных преференций, что даёт основание для продолжения работы по совершенствованию специального алгоритма определения страны происхождения товара. В соответствии с заключённым Соглашением о свободной торговле между Россией и Республикой Югославия (2000) предусмотрено развитие внешнеторговых отношений на льготной основе.

В рамках развивающихся стран выделяется группа государств, которая находится в режиме присоединения к экономическим союзам, не пользующихся тарифными преференциями в России. В качестве примера можно привести некоторые страны Центральной и Восточной Европы, которые вступают в ЕС, но одновременно с этим являются странами-пользователями национальной системы преференций России. Сегодня эти страны отказываются от прежних внешнеторговых договорённостей или кардинально корректируют их под политическим нажимом Европейского союза. К этим странам применяется специальная «плавающая» ставка, в зависимости от стадии их нахождения в процессе присоединения к ЕС.

Свободные экономические зоны. В части или регионах страны, из которых товары ввозятся на таможенную территорию России («Янтарь» в Калининградской области и «Находка» в Приморском крае), в качестве одной из групп-пользователей национальной системой преференций является не страна, а свободные экономические зоны России. В настоящее время выделение данной категории становится особенно актуально, поскольку

увеличивается количество совместных предприятий на территориях СЭЗ, производящих продукцию из импортных комплектующих. Эти товары впоследствии ввозятся через другие страны или напрямую на таможенную территорию России и освобождаются от уплаты ввозной таможенной пошлины (особенно это касается СЭЗ «Янтарь» – анклавного типа).

Система уровней ставок ввозных пошлин

Этот структурный элемент включает в себя ставки импортного таможенного тарифа в отношении товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации, которые применяются дифференцированно в зависимости от страны их происхождения. Как отмечалось выше, одним из инструментов внешнейторговой политики является режим наибольшего благоприятствования нации. В таможенном тарифе указаны предельные ставки пошлин (базовые) для товаров, происходящих из стран, в торгово-политических отношениях с которыми Россия применяет режим РНБ (в настоящее время Россия предоставляет данный режим 129 странам. При непредоставлении какой-либо стране РНБ уровень ввозных таможенных пошлин может увеличиваться в 2 раза. Для государств-участников СНГ применяется два уровня ввозных таможенных пошлин: беспошлинно и базовая ставка. Для развивающихся (наименее развитых) стран применяется четыре основных и один дополнительный уровней ввозных таможенных пошлин в зависимости от ряда условий и факторов.

Первый уровень – беспошлинно. Этот уровень ставки ввозной таможенной пошлины применяется:

- когда товар является преференциальным;
- страна, указанная в ГТД в качестве страны происхождения, входит в перечень наименее развитых стран;
- выполняются условия, установленные Соглашением.

Второй уровень – 75 % от базовой ставки. Данный уровень ставки ввозной таможенной пошлины применяется:

- когда товар является преференциальным;
- страна, указанная в ГТД в качестве страны происхождения, входит в перечень развивающихся стран;
- выполняются условия, установленные Соглашением.

Третий уровень – ставка РНБ (базовая ставка). Данный уровень ставки ввозной таможенной пошлины применяется:

- когда товар является преференциальным;
- страна, указанная в ГТД в качестве страны происхождения, входит в перечень наименее развитых или развивающихся стран, входит в перечень стран или их союзов, пользующихся в РФ режимом наибольшего благоприятствования, но не выполняются одновременно все три условия Соглашения;

– товар не является преференциальным, но страна входит в перечень стран или их союзов, пользующихся в РФ РНБ;

– товар является преференциальным и страна не входит в перечень наименее развитых и развивающихся стран или их союзов, но входит в перечень стран, пользующихся РНБ в России.

Четвёртый уровень – максимальная ставка (двойная базовая ставка). Этот уровень ставки ввозной таможенной пошлины применяется:

– когда товар является непреференциальным и страна не входит в перечень стран или их союзов, пользующихся РНБ;

– товар является преференциальным и страна не входит в перечень стран или их союзов, пользующихся РНБ (при одновременном невыполнении условий Соглашения).

Дополнительный уровень – специальная ставка (т. е. сниженная до определённого уровня). Этот уровень ставки может применяться в отношении отдельных перечней товаров, например, списка лекарственных средств, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации из Союзной Республики Югославия.

Таким образом, в данном структурном элементе, кроме известных четырёх уровней ставок ввозных таможенных пошлин, в настоящее время применяется специальная, которую можно условно назвать как «плавающая» ставка. Некоторые эксперты предлагают дифференцировать уровни ставок, применяемых в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран, так как уровни экономического развития этих стран достаточно сильно отличаются друг от друга. Например, для более развитых из числа развивающихся стран (Китай, Южная Корея, Сингапур и т. д.) целесообразно применять уровень ставки ввозной таможенной пошлины в пределах 75–90 %, а для развивающихся стран с более низким уровнем развития (уровнем ВВП) – в пределах 60–75 %.

4.2. Технология определения страны происхождения товара

Определение страны происхождения товаров производится в соответствии с положениями гл. 6 ТК во всех случаях, когда применение мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, зависит от страны происхождения товаров.

Правила определения страны происхождения товаров устанавливаются в целях применения тарифных преференций либо непреференциальных мер торговой политики.

В соответствии с международной практикой выделяется два подхода к определению *критериев происхождения товаров*. Как было отмечено выше, страной происхождения товара считается государство, где а) товар полностью произведён; б) подвергнут достаточной переработке/обработке.

Эти критерии практически идентичны как для ввозимых, так и для вывозимых преференциальных товаров с таможенной территории РФ. В международной практике можно выделить три основных случая, когда могут применяться различные критерии в отношении одних и тех же товаров:

– при предоставлении преференций в одностороннем порядке развивающимся странам и наименее развитым в рамках Общей системы преференций, утверждённой по решению Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);

– при предоставлении преференций в рамках режима наибольшего благоприятствования;

– при предоставлении преференций на взаимной основе в рамках зон свободной торговли или таможенного союза.

Существует целый ряд товаров, которые считаются *полностью произведёнными в данной стране*:

1) полезные ископаемые, добытые из недр данной страны, в её территориальном море или на его морском дне;

2) продукция растительного происхождения, выращенная или собранная в данной стране;

3) живые животные, родившиеся и выращенные в данной стране;

4) продукция, полученная в данной стране из выращенных в ней животных;

5) продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла в данной стране;

6) продукция морского рыболовного промысла и другая продукция морского промысла, полученная судном данной страны;

7) продукция, полученная на борту перерабатывающего судна данной страны исключительно из продукции, указанной в п. 6;

8) продукция, полученная с морского дна или из морских недр за пределами территориального моря конкретной страны при условии, что данная страна имеет исключительные права на разработку этого морского дна или этих морских недр;

9) отходы и лом (вторичное сырьё), полученные в результате производственных или иных операций по переработке в данной стране, а также бывшие в употреблении изделия, собранные в данной стране и пригодные только для переработки в сырьё;

10) продукция высоких технологий, полученная на космических объектах, находящихся в космическом пространстве, если данная страна является государством регистрации соответствующего космического объекта;

11) товары, изготовленные в данной стране исключительно из продукции, указанной в пп. 1–10.

Таможенным законодательством предусмотрено, что, если в производстве товаров участвуют две страны и более, страной происхождения товаров считается страна, в которой были осуществлены последние операции по переработке или изготовлению товаров, отвечающие критериям достаточной переработки.

Критериями достаточной переработки товара в данной стране являются:

1. Выполнение определённых производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы страной происхождения товаров считалась страна, где эти операции имели место.

В рамках разных экономических и таможенных союзов действуют правила и критерии переработки. Например, в рамках СНГ действует Перечень условий, производственных и технологических операций, при выполнении которых товар считается происходящим из той страны, где они имели место, утверждённый решением Совета глав правительств СНГ от 30 ноября 2000 г. «О Правилах определения страны происхождения» (в дальнейшем Правила СНГ).

2. Изменение адвалорной доли, когда процентная доля стоимости использованных материалов или добавленной стоимости достигает фиксированной доли в цене конечной продукции. Данное правило является в настоящее время основным критерием в определении страны происхождения товара (правило адвалорной доли).

Например, российская сторона поставила по договору в Болгарию оборудование стоимостью 200 тыс. долл. США, в Болгарии произошла доработка этого товара в виде дополнительного его оснащения, в результате которой стоимость данного оборудования составила 800 тыс. долл. США. Товар возвращается в Россию.

Адвалорная доля России составляет $200 : 800 \cdot 100 \% = 25 \%$, адвалорная доля Болгарии – $(800 - 200) : 800 \cdot 100 \% = 75 \%$. Таким образом, страной происхождения товара будет считаться Болгария, так как её адвалорная доля составляет более 50 %. В случае равенства адвалорных долей (50 % : 50 %) применяют правило изменения товарной позиции на уровне первых четырёх знаков.

Необходимо отметить, что когда критерий достаточной переработки выражен через адвалорную долю, стоимостные показатели рассчитываются:

– для импортированных товаров – по стоимости, подлежащей таможенному обложению при ввозе (на условиях СИФ), или если их происхождение неизвестно;

– по установленной цене первой продажи на территории страны, где осуществляется производство;

– для готовых товаров – по цене франко-завод или экспортной цене продавца.

3. Если в отношении отдельных видов товаров или какой-либо страны особенности определения страны происхождения товаров не оговариваются в пп. 1, 2, то товар считается происходящим из данной страны, если произошло изменение классификационного кода товара по ТН ВЭД РФ на уровне любого из первых четырех знаков в результате операций по переработке или изготовлению товара. Например, если позиция преференциального товара – лесоматериала из Болгарии – была 4403, а после её переработки в Италии стала в виде изделий с позицией 4420, то такой товар будет отвечать критериям достаточной переработки, и страной происхождения товара, ввозимого в Россию, будет Италия.

4.3. Декларация и сертификация происхождения товара

Важными компонентами НСП России, подтверждающими происхождение товаров из данной страны, являются декларация или в случаях, определяемых Правительством РФ, сертификаты о происхождении товаров.

Документом, удостоверяющим страну происхождения товаров, может служить *декларация о происхождении товара*, составленная в произвольной форме, при условии, что в ней указаны сведения, позволяющие определить страну происхождения товаров. В качестве такой декларации могут использоваться коммерческие или любые другие документы, имеющие отношение к товарам, содержащие заявление о стране происхождения товаров, сделанное изготовителем, продавцом или экспортером в связи с вывозом товаров. В целях контроля выполнения требований таможенные органы могут использовать:

- договор поставки (купли-продажи, комиссии и т. п.) между поставщиком товара (продавцом, комитентом и т. п.) и покупателем (комиссионером и т. п.);
- товаросопроводительные документы (коносамент, железнодорожные или автотранспортные накладные и т. п.);
- счёт-фактуру (инвойс) или счёт-проформу, а также иные товаросопроводительные документы;
- документы, подтверждающие в случае необходимости наличие статуса резидента государства-участника Соглашения у лиц, заключивших договор (контракт).

Также если в декларации о происхождении товара сведения о стране происхождения товаров основаны на иных критериях, чем те, которые

применяются в РФ, то страна происхождения определяется в соответствии с критериями, применяемыми в РФ.

Подтверждение происхождения товаров в РФ осуществляется с помощью сертификата происхождения товара. *Сертификат происхождения товара* – документ, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товара и выданный компетентными органами или организациями государства-экспортёра, уполномоченными в соответствии с национальным законодательством. Тем самым сертификат служит одним из условий предоставления преференций по уплате таможенных пошлин. Если в сертификате о происхождении товара сведения о стране происхождения основаны на иных критериях, чем те, которые применяются в РФ, страна происхождения товаров определяется в соответствии с критериями, применяемыми в Российской Федерации.

В действующем ТК РФ (2003) установлен предел общей стоимости ввозимого преференциального товара (от 20 000 руб. и выше), с которого начинают действовать правила обязательного наличия документа, подтверждающего страну происхождения. Сертификат происхождения товара в этом случае, с одной стороны, должен ранее подтверждаться таможенными органами, а с другой – представляться таможенному органу одновременно с грузовой таможенной декларацией и другими документами.

Важным является тот факт, что сертификат о происхождении однозначно свидетельствует о том, что данный товар происходит из соответствующей страны, т. е. он содержит:

- письменную декларацию экспортёра о том, что товар удовлетворяет соответствующему критерию происхождения;
- письменное удостоверение компетентного органа, выдавшего сертификат о том, что представленные экспортёром в сертификате сведения соответствуют действительности.

В рамках НСП России рассматривается несколько форм сертификата происхождения товара.

Сертификат формы «А» предоставляется ТПП стран-пользователей НСП России для удостоверения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран, на которые распространяются тарифные преференции.

Сертификат представляется таможенными органам Российской Федерации в напечатанном виде, без исправлений, на русском и английском языках. При необходимости таможенные органы могут требовать перевода сертификата на русский язык. Сертификат о происхождении товара представляется одновременно с грузовой таможенной декларацией и другими документами при таможенном оформлении ввозимых товаров. Таможенный орган Российской Федерации вправе требовать представления сертификата о происхождении товара. При утрате сертификата принимается официально заверенный его дубликат (нотариально или через торговое представительство РФ).

Данный сертификат служит основанием для снижения ввозных таможенных пошлин в размере 75 % от базовой ставки в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран, и освобождения от оплаты ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из наименее развитых среди развивающихся стран.

Применение *сертификата происхождения товара формы «СТ-1»* связано с заключением многосторонних соглашений о создании зоны свободной торговли (2003) государствами-участниками СНГ, а также утверждением Правил СНГ (2000). В удостоверение происхождения товара с таможенной территории государства-участника данного соглашения таможенным органам представляется сертификат о происхождении товара формы «СТ-1», выданный уполномоченным органом страны происхождения – участника СНГ.

Сертификат должен быть заверен печатью уполномоченного органа государства-экспортёра – как правило, это торгово-промышленные палаты страны происхождения товаров (образцы печатей и подписей которых имеются в таможенных органах). Сертификат должен быть изготовлен типографским способом на специальном, защищённом бланке формата А4. Срок действия сертификата формы «СТ-1» составляет 12 месяцев со дня выдачи.

В соответствии с соглашением о создании зоны свободной торговли стран СНГ, если происхождение товаров, не являющихся подакцизными, вызывает сомнение у таможенного органа страны ввоза, этот таможенный орган может потребовать предоставления сертификата происхождения товара или иных документов, подтверждающих происхождение товара. В качестве документов, подтверждающих критерии происхождения, могут служить:

- акт экспертизы, содержащий необходимые сведения о технологическом процессе производства товара или стоимости использованных при его производстве товаров третьих стран;
- документация по технологическому процессу производства товара и сведения об используемых при этом комплектующих и материалах;
- бухгалтерская документация, подтверждающая расчёт стоимости готовой продукции;
- бухгалтерская документация или документы по таможенному оформлению товаров, подтверждающие таможенную стоимость комплектующих и материалов третьих стран при их ввозе в страну производства готовой продукции.

В отдельных случаях проблемы подтверждения критериев переработки товаров так же, как и страны происхождения товаров в целом, решает Главное управление тарифного и нетарифного регулирования ФТС России.

4.4. Процесс таможенного оформления и контроля преференциальных товаров

Под процессом таможенного оформления и контроля преференциальных товаров понимается совокупность таможенных процедур по установлению достоверности заявления страны происхождения товара и обоснованности предоставления тарифных преференций, выраженных в виде формализованных алгоритмов принятия решений.

При разработке рекомендаций по совершенствованию процесса учитываются факторы, оказывающие влияние на продолжительность выполнения конкретных этапов, а также причины временных издержек технологического процесса. Киотская таможенная конвенция (1999) установила, что определение страны происхождения товара является одной из основополагающих операций в процессе таможенного оформления и контроля товаров. На рис. 4.2 представлен общий процесс таможенного оформления и контроля товара и место в нём операций по достоверности заявления страны происхождения товара и контроля за обоснованностью предоставления тарифных преференций.

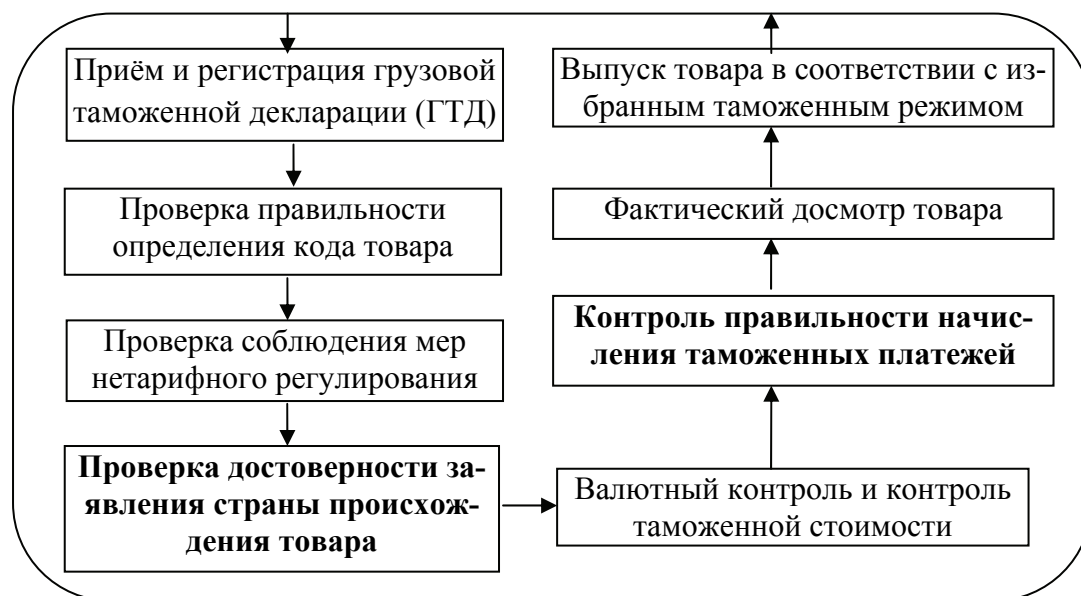


Рис. 4.2. Место таможенного контроля за происхождением товара и обоснованностью предоставления тарифных преференций в общей технологической схеме

Поскольку преференциальные товары, ввозимые из стран пользователей национальной системы преференций на таможенную территорию Российской Федерации, подлежат особому таможенному оформлению и таможенному контролю, то наибольшее значение занимают знания и умения применять на практике различную технику принятия решений, связанную с системно-процессуальным анализом отдельных операций и приёмов работы разных отделов таможенной службы. Ниже даётся описание основных этапов процесса принятия решений.

Алгоритм определения уровня ставки ввозной таможенной пошлины для товаров из развивающихся стран

Ставки импортного таможенного тарифа в отношении преференциальных товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации, применяются дифференцированно в зависимости от категории групп стран-пользователей НСП России. Рассматривая практический вопрос о применении ставок импортного таможенного тарифа в зависимости от страны происхождения товаров из развивающихся (наименее развитых) стран, следует руководствоваться алгоритмом определения уровня ставки ввозной таможенной пошлины (см. рис. 4.3).



Рис. 4.3. Алгоритм определения уровня ставки ввозных таможенных пошлин для товаров из развивающихся (наименее развитых) стран

Предложенный формализованный алгоритм упрощает и унифицирует процесс принятия решений в области определения страны происхождения товаров. Кроме того, он способствует на базе применения математического аппарата созданию программных продуктов в целях автоматизации этого таможенного процесса. Важно отметить, что положительным моментом такой техники является простота её использования как таможенными органами, так и участниками внешнеторговой деятельности в целях пра-

вильного заявления страны происхождения товара и определения уровня ставки таможенной пошлины на ввозимые товары.

Алгоритм определения уровня таможенных платежей при импорте товаров из государств-участников СНГ

Статистический анализ показывает, что существенная доля в объёме импорта товаров из стран-пользователей НСП России приходится на государства-участники СНГ.

В сравнении с предыдущей категорией стран-пользователей НСП России Правила СНГ имеют свои отличительные особенности. Для применения критерия достаточной переработки может применяться кумулятивный принцип происхождения. То есть при последовательной переработке товара в государствах-участниках СНГ страны рассматриваются по критерию происхождения как одно целое (рис. 4.4).

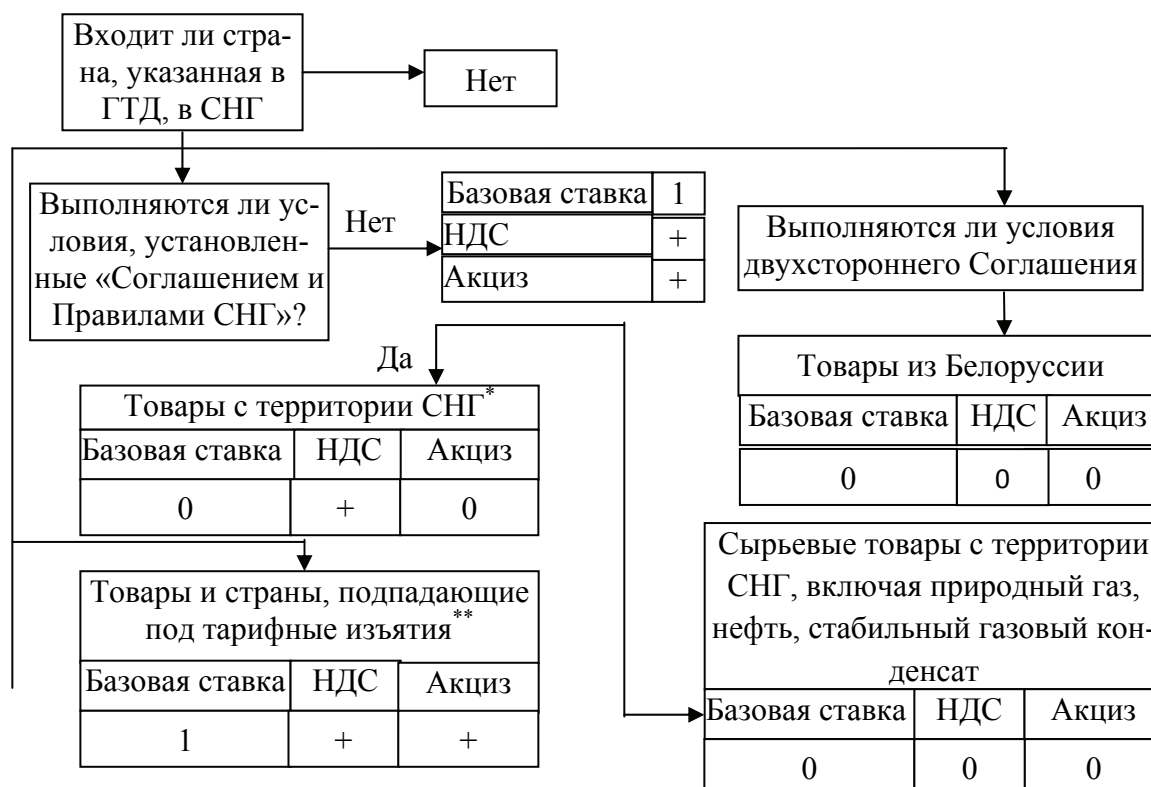


Рис. 4.4. Алгоритм определения уровня таможенных платежей для импортных товаров из государств-участников СНГ (* – за исключением нефти, газового конденсата и природного газа; ** – за исключением подакцизных товаров, подлежащих маркировке (табак, алкоголь))

Рассматривая практический вопрос о контроле за страной происхождения и применением преференций по уплате таможенных платежей на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из стран СНГ, необходимо руководствоваться последовательностью анализа и контроля.

Особенности определения страны происхождения товаров из Республики Беларусь и особых экономических зон России

Алгоритм определения страны происхождения для товаров, ввозимых из Республики Беларусь, представлен на рис. 4.5.

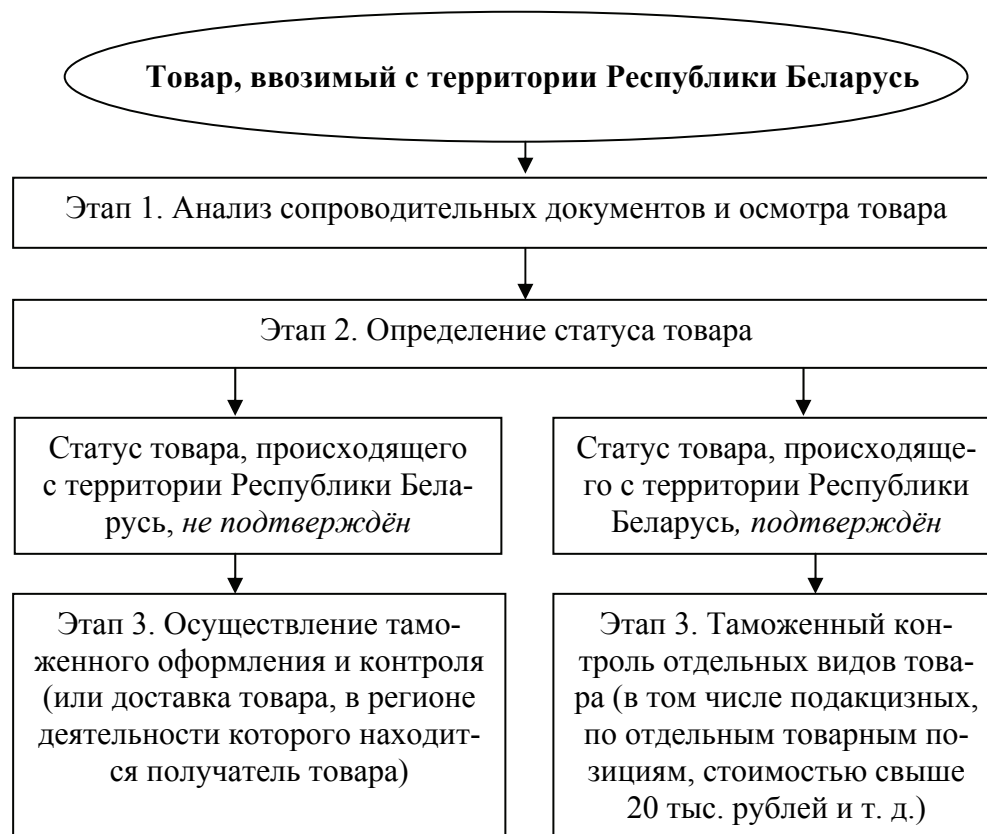


Рис. 4.5. Алгоритм определения страны происхождения для товаров, ввозимых с территории Республики Беларусь

Статус товара с территории Белоруссии определен:

– если товар ввозится на таможенную территорию РФ из Республики Беларусь по контракту, заключённому между российским лицом и предприятием (организацией), зарегистрированным в Республике Беларусь (с резидентами Республики Беларусь);

– если установлен факт наличия признаков, позволяющих определить происхождение товаров (маркировка, упаковка, сертификат происхождения по форме «СТ-1»). Обязательное предоставление сертификатов происхождения товаров формы «СТ-1» одновременно с ГТД требуется только при наличии у должностных лиц сомнений в достоверности сведений о происхождении товара, указанных в декларации. При отсутствии сертификата происхождения товаров по форме «СТ-1» необходимо поме-

щать данные грузы на склады временного хранения с последующим таможенным оформлением в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Контроль товаров, происходящих из особых экономических зон

Правила и порядок по таможенному регулированию в особых экономических зонах типа «Янтарь» или «Находка» определяются специальным законодательством РФ с участием региональных органов власти и ФТС России.

В особых экономических зонах устанавливается льготный, по сравнению с общим, режим инвестиций и предпринимательской деятельности, в том числе внешнеэкономической и инвестиционной. Эти зоны являются частью государственной и таможенной территории Российской Федерации. В отношении взимания таможенных пошлин и иных платежей (в том числе налогов), уплачиваемых при таможенном оформлении ввозимых и вывозимых товаров, особые экономические зоны рассматриваются как находящиеся в таможенном режиме свободной таможенной зоны с особенностями, устанавливаемыми федеральным законом.

В особых экономических зонах действует таможенный режим свободной таможенной зоны со следующими особенностями:

1) товары, произведённые в особой экономической зоне (что подтверждается сертификатом о происхождении товара) и вывозимые в другие страны, освобождаются от таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов). К указанным товарам не применяются меры экономической политики (меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности);

2) товары, ввозимые из других стран в особую экономическую зону, освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов). К отдельным видам товаров и услуг могут применяться меры экономической политики (меры по количественному государственному регулированию внешнеторговой деятельности) (действие этого пункта приостановлено ФЗ от 23.12.2003 №186-ФЗ);

3) товары, произведённые в особой экономической зоне (что подтверждается сертификатом о происхождении товара) и ввозимые на остальную часть таможенной территории Российской Федерации (а также на территорию Таможенного союза), освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов). К указанным товарам не применяются

меры экономической политики (меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности);

4) товары, ввозимые из других стран в особую экономическую зону и затем вывозимые на остальную часть таможенной территории Российской Федерации, а также на территорию Таможенного союза (исключая товары, переработанные в особой экономической зоне и считающиеся произведёнными в особой экономической зоне), облагаются ввозными таможенными пошлинами и другими платежами при таможенном оформлении товаров. К вышеуказанным товарам могут применяться меры экономической политики (меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности);

5) с товаров, ввозимых из других стран в особую экономическую зону и затем вывозимых в зарубежные страны (как с переработкой, так и без переработки товаров), таможенные пошлины и другие платежи при таможенном оформлении не взимаются, количественные ограничения на ввоз и вывоз указанных товаров не применяются (действие этого пункта приостановлено на 2004 г. ФЗ от 23.12.2003 №186-ФЗ).

Документом, подтверждающим происхождение товара из особой экономической зоны, является специальный сертификат происхождения товара, выдаваемый Калининградской торгово-промышленной палатой.

Таким образом, рассмотренные методы таможенно-тарифного регулирования, применяемые в РФ, создают единые правила работы с зарубежными партнёрами, способствуют упрощению процедур таможенного оформления и контроля за внешнеторговыми сделками.

Вопросы для самоконтроля

1. Что лежит в основе формирования национальной системы таможенных преференций?
2. Назовите группы стран-пользователей НСП.
3. Какая система уровней ставок ввозных пошлин используется в НСП?
4. В каких целях устанавливаются правила определения страны происхождения товаров?
5. Назовите критерии переработки товаров. Объясните их сущность.
6. Какие документы подтверждают происхождение товаров? Какова технология их получения?
7. Объясните порядок определения страны происхождения для товаров, ввозимых с территории Республики Беларусь.
8. Как определяется уровень таможенных платежей при импорте товаров из государств-участников СНГ?
9. Назовите порядок оценки уровня ввозной таможенной пошлины для товаров из развивающихся стран.
10. Каков общий процесс таможенного оформления и контроля товаров?

5. ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ

5.1. Виды, порядок и формы уплаты таможенных платежей

Уплата платежей и налогов при перемещении товаров через таможенную границу РФ – это исполнение участником ВЭД налоговой обязанности.

Согласно российскому законодательству, таможенные платежи являются федеральными налогами.

К таможенным платежам относятся:

- таможенные сборы;
- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- НДС, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины, устанавливаемые в соответствии с законодательством о мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами, взимаются по правилам, предусмотренным ТК РФ для взимания ввозной таможенной пошлины. С учётом того, что применение указанных пошлин является ограничением экономического характера, они взимаются в отношении товаров, помещаемых под таможенные режимы, предусматривающие применение запретов и ограничений, установленных законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, например, выпуск для внутреннего потребления, переработка на таможенной территории.

Лицом, ответственным за уплату таможенных пошлин, налогов, является декларант. Если декларирование производится таможенным брокером (представителем), он же отвечает за уплату таможенных пошлин, налогов в соответствии с п. 2 ст. 144 ТК РФ.

Объектом обложения таможенными пошлинами являются товары, перемещаемые через таможенную границу. Налоговой базой для целей исчисления таможенных пошлин служит таможенная стоимость товаров и/или их количество.

Таможенные пошлины, налоги исчисляются декларантом или иными лицами, ответственными за уплату таможенных пошлин.

При выставлении требования об уплате таможенных платежей в соответствии со ст. 350 ТК РФ подлежащие уплате таможенные пошлины, налоги исчисляются таможенным органом в валюте РФ.

При перемещении товаров через таможенную границу обязанность по уплате таможенных пошлин возникает при ввозе товаров – с момента пересечения таможенной границы, а при вывозе товаров – с момента подачи таможенной декларации или свершения действий, непосредственно направленных на вывоз *товаров* с таможенной территории РФ.

Таможенные пошлины не уплачиваются в случае, если, в соответствии с законодательством РФ или Таможенным кодексом:

- товары не облагаются таможенными пошлинами и налогами; в отношении товаров предоставлено условное полное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов;

- общая таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации в течение одной недели в адрес одного получателя, не превышает 5 000 руб.;

- до выпуска товаров для свободного обращения и при отсутствии нарушений лицами требований и условий, установленных ТК РФ, иностранные товары оказались уничтоженными или безвозвратно утерянными вследствие аварии или действия непреодолимой силы либо в результате естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки, хранения или использования (эксплуатации);

- товары обращаются в федеральную собственность в соответствии с ТК РФ и другими федеральными законами.

Таможенные пошлины уплачиваются в кассу или переводятся на счёт таможенного органа, открытый для этих целей (за исключением случая, предусмотренного п. 4 ст. 295 ТК РФ), по выбору плательщика как в валюте РФ, так и в иностранной валюте, курс которой котируется ЦБ РФ. Пересчет валюты РФ в иностранную для целей уплаты таможенных пошлин, исчисленных в валюте РФ, производится по курсу, действующему на день принятия таможенным органом ТД, а в случаях, когда обязанность уплаты таможенных пошлин, налогов не связана с подачей ТД, – на день фактической уплаты.

В отношении товаров, ввезённых на таможенную территорию РФ с нарушением установленных требований, а также при использовании условно выпущенных товаров в иных целях, чем те, в связи с которыми было предоставлено полное или частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин, для целей исчисления таможенных пошлин, в том числе определения таможенной стоимости, применяется курс иностранной валюты к валюте РФ, действующий на день применения ставок таможенных пошлин, налогов.

Таможенные пошлины могут быть уплачены в любой форме: наличными денежными средствами в кассу таможенного органа, безналичным способом, в том числе с применением микропроцессорных пластиковых карт (таможенной карты). По требованию плательщика таможенные органы обязаны выдать письменное подтверждение уплаты таможенных по-

шлин, налогов (составляется в 2 экземплярах, один выдается плательщику, второй остаётся в таможенном органе).

Факт неуплаты таможенных платежей на момент подачи ТД не является основанием для отказа в принятии декларации. Следовательно, представление платёжных документов, подтверждающих уплату таможенных платежей, при подаче ТД не является обязательным.

Выпуск товаров при условии предоставления обеспечения уплаты таможенных платежей осуществляется в случаях, установленных пп. 1 и 2 п. 1 ст. 337 ТК РФ, а именно при предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин, налогов и условного выпуска товаров, в том числе если на счета таможенных органов не поступили суммы таможенных пошлин (п. 4 ст. 151 ТК РФ).

В России внедряется технология электронной системы уплаты таможенных платежей.

В соответствии с НК РФ предоставляются по решению ФТС РФ (ст. 63) отсрочка и рассрочка уплаты таможенных платежей. По основаниям, установленным ст. 334 ТК РФ, ФТС РФ, таможенные органы по заявлению плательщика могут изменить срок уплаты таможенных пошлин.

Изменение срока уплаты таможенных пошлин производится в форме отсрочки или рассрочки.

Исполнение обязанности уплаты таможенных пошлин обеспечивается в случае предоставления отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин, налогов в порядке, предусмотренном гл. 31 ТК РФ.

Обеспечение уплаты таможенных платежей применяется в отношении условно выпущенных товаров при предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин, налогов в размере таможенных пошлин, срок уплаты которых изменён.

Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин может предоставляться по одному или нескольким видам таможенных пошлин, налогов, а также в отношении всей суммы, подлежащей уплате, либо её части.

Соответствующее решение о предоставлении отсрочки или рассрочки принимается в срок, не превышающий 15 дней со дня подачи заявления об этом. Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин предоставляется на срок от одного до 6 месяцев.

Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин или об отказе в её предоставлении в письменной форме доводится до лица, обратившегося с заявлением о её предоставлении. В решении указывается срок, на который предоставляется отсрочка или рассрочка уплаты, а в случае отказа в её предоставлении – причины такого решения.

Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин предоставляется плательщику таможенных пошлин при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

- причинение лицу ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;
- задержка финансирования из федерального бюджета или оплаты выполненного лицом государственного заказа;
- товары, перемещаемые через таможенную границу, являются товарами, которые подвергаются быстрой порче;
- осуществление поставок по межправительственным соглашениям.

Согласно ст. 335 ТК РФ, в предоставлении отсрочки или рассрочки может быть отказано:

- если отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин в отношении конкретного товара не предоставляется;
- в отношении лица, претендующего на предоставление отсрочки или рассрочки, возбуждено уголовное дело по признакам преступления, связанного с нарушениями таможенного законодательства РФ, или возбуждена процедура банкротства.

При наличии этих обстоятельств решение о предоставлении отсрочки или рассрочки не может быть вынесено, а вынесенное решение подлежит отмене, о чём лицо, подавшее соответствующее заявление, уведомляется письменно в течение 3 рабочих дней.

За предоставление отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин, а также в иных случаях, предусмотренных ТК РФ, взимаются проценты, начисляемые на сумму задолженности по уплате таможенных пошлин, налогов исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей в период отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин.

Проценты уплачиваются до уплаты или одновременно с уплатой суммы задолженности по уплате таможенных пошлин, но не позднее дня, следующего за днём истечения срока предоставленной отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин.

Уплата, взыскание и возврат процентов осуществляются в порядке, предусмотренном ТК РФ применительно к уплате, взысканию и возврату таможенных пошлин.

ТК РФ предусмотрен *возврат таможенных пошлин и налогов*. Излишне уплаченной или излишне взысканной суммой таможенных пошлин, налогов является сумма фактически уплаченных или взысканных в качестве таможенных пошлин денежных средств, размер которых превышает сумму, подлежащую уплате в соответствии с законодательством РФ и ТК РФ.

Не относятся к излишне уплаченным суммам таможенных пошлин денежные средства, внесённые в качестве авансовых платежей, денежный залог в кассу или на счёт таможенного органа в качестве обеспечения уплаты таможенных платежей и иных обязательств плательщика, а также суммы таможенных пошлин, налогов, подлежащих возврату в случаях, установленных п. 1 ст. 356 ТК РФ.

Решение о возврате (зачёте) излишне уплаченных или излишне взысканных таможенных пошлин может быть принято при представлении следующих документов:

– письменного заявления плательщика о возврате (зачёте) за подписями руководителя организации и главного бухгалтера (бухгалтера), заверенные мастичной печатью организаций с указанием причины излишней уплаты или взыскания таможенных платежей, их суммы, а также реквизитов счетов, на которые необходимо осуществить возврат;

– документов, на основании которых исчислялись и/или взимались таможенные платежи;

– платёжных документов, подтверждающих уплату причитающихся сумм таможенных платежей;

– иных документов, представляемых плательщиком для подтверждения обоснованности возврата (зачёта).

Руководитель таможенного органа вправе сократить перечень документов, которые необходимо предоставлять при возврате авансовых платежей.

Если в заявлении отсутствуют сведения или не представлены необходимые документы, заявление возвращается плательщику без рассмотрения с мотивированным объяснением в письменной форме причин возврата. Заявление должно быть возвращено не позднее 5 дней со дня поступления его в таможенный орган. При этом плательщик вправе повторно обратиться с соответствующим заявлением.

Если при рассмотрении заявления о возврате (зачёте) излишне уплаченных или излишне взысканных таможенных пошлин, налогов таможенный орган не выявил фактов излишней уплаты или излишнего взыскания, он выносит мотивированное решение об отказе.

Возврат производится на счет, указанный в заявлении о возврате. Излишне уплаченные (взысканные) таможенные пошлины, налоги возвращаются в валюте РФ. Если уплата или взыскание осуществлялись в иностранной валюте, возврат производится по курсу ЦБ РФ, действующему на день, когда произошли их излишняя уплата или излишнее взыскание.

По желанию плательщика возврат может производиться в форме зачёта в счёт исполнения обязанностей по уплате других таможенных платежей, пеней, процентов или штрафов.

5.2. Таможенные сборы

Таможенные сборы – постоянные или временные взносы: лицензионные, марочные, за оформление и хранение товаров и т. д., взимаемые в установленном порядке в национальной (или) иностранной валюте наряду с таможенными пошлинами и другими таможенными платежами.

Исчисление, порядок уплаты, взыскание, изменение срока уплаты и возврат таможенных сборов осуществляются в соответствии с правилами, предусмотренными ТК РФ для таможенных пошлин.

Уплата таможенных сборов за таможенное оформление не производится в случаях, когда таможенные органы никаких действий, связанных с таможенным оформлением товаров, не производили, в том числе при изъятии, аннулировании ГТД, а также тогда, когда таможенный орган принял решение о запрете выпуска товара.

С 1 января 2001 г. таможенные сборы освобождены от обложения НДС в соответствии с подп. 4 п. 2 ст. 146 ч. 2 НК РФ (письмо ГТК РФ «О применении НДС при взимании таможенных платежей» от 25.12.2000 №01-06/37643).

К таможенным сборам относятся:

- сборы за таможенное оформление;
- сборы за таможенное сопровождение;
- сборы за хранение.

За таможенное оформление товаров, включая транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу Российской Федерации в качестве товара, и товары не для коммерческих целей, перемещаемые в несопровожаемом багаже, международных почтовых отправлениях грузом, а также транспортных средств, иное не установлено законодательством РФ, таможенные сборы взимаются в валюте Российской Федерации. С 1 января 2005 г. таможенные органы перешли на новую форму взимания таможенных сборов.

За таможенное оформление товаров и транспортных средств вне определённых для этого мест, вне времени работы таможенных органов Российской Федерации таможенные сборы взимаются в двойном размере.

Сборы за таможенное оформление взимаются, например, при заявлении следующих таможенных режимов:

- выпуск для внутреннего потребления;
- беспошлинная торговля;
- временный ввоз;
- временный вывоз;
- международный таможенный транзит.

Уплата таможенных сборов за таможенное оформление может производиться как в валюте РФ, так и в иностранной валюте, курс которой котируется ЦБ РФ, в соответствии с законодательством о валютном регулировании и валютном контроле, по выбору плательщика.

Таможенные сборы за таможенное оформление взимаются при декларировании товаров. Ставки таможенных сборов за таможенное оформление устанавливаются Правительством РФ. Предельный размер таможенных сборов за таможенное оформление ограничивается приблизительной

стоимостью оказанных таможенными органами услуг и не может быть более 100 000 руб.

С 1 января 2005 г. таможенные сборы за таможенное оформление товаров, в том числе транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации в качестве товаров, уплачиваются по следующим ставкам:

- 500 руб. за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых не превышает 200 тыс. руб. включительно;

- 1 тыс. руб. – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 200 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 450 тыс. руб. включительно;

- 2 тыс. руб. – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 450 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 1 200 тыс. руб. включительно;

- 5,5 тыс. руб. – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 1 200 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 2 500 тыс. руб. включительно;

- 7,5 тыс. руб. – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 2 500 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 5 000 тыс. руб. включительно;

- 20 тыс. руб. – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 5 000 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 10 000 тыс. руб. включительно;

- 50 тыс. руб. – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 10 000 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 30 000 тыс. руб. включительно;

- 100 тыс. руб. – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 30 000 тыс. руб. 1 коп. и более.

Таможенные сборы за *таможенное сопровождение* представляют собой взнос, взимаемый за сопровождение таможенными органами транспортных средств, перевозящих товары в соответствии с внутренним таможенным транзитом.

Эти сборы уплачиваются в следующих размерах:

1. За осуществление таможенного сопровождения каждого автотранспортного средства и каждой единицы железнодорожного подвижного состава на расстояние:

- до 50 км – 2 000 руб.;

- от 50 до 100 км – 3 000 руб.;

- от 100 до 200 км – 4 000 руб.;

- свыше 200 км – 1 000 рублей за каждые 100 км пути, но не менее 6 000 руб.

2. За осуществление таможенного сопровождения каждого морского, речного или воздушного судна – 20 000 руб., независимо от расстояния перемещения.

При этом Правительство РФ вправе определять случаи освобождения от уплаты таможенных сборов за таможенное сопровождение (ст. 357 ТК РФ).

Таможенные сборы за хранение взимаются в случаях хранения товаров (на складах временного хранения таможенного органа и таможенном складе). Таможенные сборы за хранение уплачиваются в размере – 1 руб. с каждых 100 кг веса товаров в день, а в специально оборудованных помещениях – 2 руб. с каждых 100 кг веса товаров в день. Неполные 100 кг веса товаров приравниваются к полным 100 кг, а неполный день – к полному.

В соответствии со ст. 357 ТК РФ (с учётом изменений от 29.10.2004) таможенные сборы за таможенное оформление не взимаются в отношении товаров:

- относящихся в соответствии с законодательством РФ к безвозмездной помощи;

- перемещаемых через таможенную границу РФ дипломатическими и иными официальными представительствами, и товаров, предназначенных для личного пользования некоторых категорий иностранных лиц, пользующихся привилегиями на территории РФ;

- предназначенных для выставок и т. д. по решению Правительства РФ;

- помещаемых под таможенный режим международного таможенного транзита при совпадении таможенного органа отправления и таможенного органа назначения;

- перемещаемых физическими лицами для личного пользования и т. д.

Таможенные сборы за хранение не взимаются:

- при помещении таможенными органами товаров на склад временного хранения или на таможенный склад таможенного органа;

- в иных случаях, определяемых Правительством РФ.

5.3. Таможенный тариф

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ и систематизированным в соответствии с ТН ВЭД.

Средний таможенный тариф составляет 16 %, но реальное взимание остаётся на уровне 6–7 %.

Цели таможенного тарифа:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров;

- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров;
- защита российской экономики от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции России в мировую экономику.

Ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, в отношении которых они применяются, устанавливаются Правительством РФ, если иное не предусмотрено законом.

Сезонные пошлины устанавливаются Правительством РФ для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров. При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом, не применяются. Срок действия сезонных пошлин не может превышать 6 месяцев в году.

Порядок введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при импорте товаров уставлен Федеральным законом «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 2.2003 № 165-ФЗ.

Специальные пошлины применяются в качестве защитных, если товары ввозятся на таможенную территорию РФ в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров; как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы России со стороны других государств или их союзов.

В отличие от сезонной, специальная пошлина может применяться сверх ставки таможенной пошлины, предусмотренной таможенным тарифом.

От пошлины освобождаются:

- транспортные средства, осуществляющие международные перевозки грузов, багажа и пассажиров, а также предметы материально-технического снабжения и снаряжения, топливо, продовольствие и другое имущество, необходимое для их нормальной эксплуатации на время следования в пути, в пунктах промежуточной остановки или приобретённое за границей в связи с ликвидацией аварии (поломки) данных транспортных средств;

- предметы материально-технического снабжения и снаряжения, топливо, продовольствие и другое имущество, вывозимое за пределы таможенной территории РФ для обеспечения деятельности, российских и арендованных (зафрахтованных) российскими лицами судов, ведущих морской промысел, а также продукция их промысла, ввозимая на таможенную территорию РФ;

– товары, ввозимые на таможенную территорию РФ или вывозимые с этой территории для официального или личного пользования представителями иностранных государств, физическими лицами, имеющими право на беспошлинный ввоз таких предметов на основании международных соглашений РФ или законодательства РФ;

– валюта РФ, иностранная валюта (кроме используемой для нумизматических целей), а также ценные бумаги;

– товары, подлежащие обращению в собственность государства в случаях, предусмотренных законодательством РФ;

– товары, ввозимые на таможенную территорию РФ и вывозимые с этой территории в качестве гуманитарной помощи; в целях ликвидации последствий аварий и катастроф, стихийных бедствий;

– учебные пособия для бесплатных учебных, дошкольных и лечебных учреждений;

– товары, перемещаемые под таможенным контролем в режиме транзита через таможенную территорию РФ и предназначенные для третьих стран;

– товары, перемещаемые через таможенную границу РФ физическими лицами и не предназначенные для производственной или иной коммерческой деятельности в соответствии с ТК РФ;

– товары, ввозимые на таможенную территорию РФ в качестве безвозмездной помощи (содействия), а также ввозимые на эту территорию и/или вывозимые с этой территории в благотворительных целях по линии государств, международных организаций, правительств, в том числе в целях оказания технической помощи (содействия);

– оборудование, включая машины, механизмы, а также материалы, входящие в комплект поставки соответствующего оборудования, и комплектующие изделия (за исключением подакцизных), ввозимые на таможенную территорию РФ в счёт кредитов, предоставленных иностранными государствами и международными финансовыми организациями в соответствии с международными договорами РФ;

– приобретённое за счёт целевых средств федерального бюджета оборудование для производства детского питания (комплектующие и запасные части к нему), аналоги которого не производятся в РФ, по перечню, утверждаемому Правительством РФ, а также оборудование для детского питания (комплектующие и запасные части к нему), приобретённое за счёт связанных иностранных кредитов, предоставленных РФ иностранными государствами или правительствами иностранных государств;

– товары (оборудование, включая комплектующие и запасные части к нему) в соответствии с утверждаемым Правительством РФ перечнем, ввезенные (ввозимые) на таможенную территорию РФ по договорам (соглашениям, контрактам), финансирование которых было открыто до 1998 г.

включительно и осуществлялось за счёт связанных кредитов правительств иностранных государств, банков и фирм, привлечённых под гарантии Правительства РФ.

Исчисление таможенной пошлины в отношении товаров, облагаемых пошлиной по *адвалорным ставкам*, производится по формуле

$$C_{\text{па}} = (T_c \cdot \Pi_a) / 100 \%,$$

где $C_{\text{па}}$ – сумма таможенной пошлины; T_c – таможенная стоимость товара (в руб.); Π_a – ставка таможенной пошлины, установленная в процентах к таможенной стоимости товара.

Таможенная пошлина в отношении товаров, облагаемых пошлиной по *специфическим ставкам*, исчисляется по формуле

$$C_{\text{пс}} = V_T \cdot \Pi_c \cdot K_e,$$

где $C_{\text{пс}}$ – сумма таможенной пошлины; V_T – количественная или физическая характеристика товара в натуральном выражении; Π_c – ставка таможенной пошлины в евро за единицу товара; K_e – курс евро, установленный ЦБ РФ.

При исчислении сумм таможенных пошлин, взимаемых по специфическим ставкам, установленным в евро за килограмм массы товара, или комбинированным ставкам со специфической составляющей в евро за килограмм массы товара в качестве основы исчисления, используется масса товара с учетом его первичной упаковки – упаковки, которая неотделима от товара до его потребления и в которой товар представляется для розничной продажи.

При применении *комбинированной ставки* Π_c в процентах, но не менее Π_c в евро за количество товара, сначала исчисляется сумма таможенной пошлины по адвалорной ставке в процентах к таможенной стоимости, затем – сумма таможенной пошлины по специфической ставке в евро за единицу товара. Для определения таможенной пошлины, подлежащей уплате, используется наибольшая из полученных сумм.

Для исчисления таможенных пошлин применяются ставки, действующие на день принятия ТД таможенным органом.

При ввозе товаров таможенные пошлины должны быть уплачены не позднее 15 дней со дня предъявления товаров в таможенный орган в месте их прибытия на таможенную территорию РФ или со дня завершения ВТТ, если декларирование товаров производится не в месте их прибытия. Уплата таможенных пошлин в соответствии с подп. 4 п. 1 ст. 149 ТК РФ является условием выпуска товаров, если содержание таможенного режима предусматривает необходимость их уплаты.

При вывозе товаров таможенные пошлины должны быть уплачены не позднее дня подачи ТД, если иное не установлено ТК РФ.

При изменении таможенного режима таможенные пошлины должны быть уплачены не позднее дня, установленного ТК РФ для завершения действия изменяемого таможенного режима.

Рассмотренные виды, порядок и формы уплаты таможенных пошлин, предусмотренные законодательством РФ позволяют определить сумму требуемых для этих целей финансовых средств, нагрузку на внешнеторговую сделку, оптимизировать эти выплаты и распределить их между партнерами согласно базисным коммерческим условиям.

Вопросы для самоконтроля

1. Что принимается в качестве объекта обложения таможенными пошлинами?
2. В каких случаях не уплачивается таможенная пошлина?
3. Какова форма уплаты таможенных платежей?
4. В каких случаях предоставляется отсрочка и рассрочка в плате таможенных платежей?
5. Что используется в качестве обеспечения уплаты таможенных платежей?
6. Охарактеризуйте виды и сущность таможенных сборов.
7. Назовите цели таможенного тарифа.
8. Какие товары освобождаются от уплаты таможенной пошлины?
9. Назовите методы исчисления таможенной пошлины.
10. Каковы условия использования комбинированной ставки таможенной пошлины?

6. НАЛОГИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Таможенный акциз

Налогоплательщики *таможенного акциза* – лица, признаваемые плательщиками акциза в связи с перемещением товаров через таможенную границу России и определяемые таковыми в соответствии с ТК РФ. При ввозе подакцизных товаров на территорию России акцизы уплачивает декларант.

Подакцизные товары:

- 1) спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением спирта коньячного;
- 2) спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии и другие виды продукции в жидком виде) с объёмной долей этилового спирта более 9 %;
- 3) алкогольная продукция (спирт питьевой, водка, ликёроводочные изделия, коньяки, вино и иная пищевая продукция с объёмной долей этилового спирта более 1,5 %, за исключением виноматериалов);
- 4) пиво;
- 5) табачные изделия;
- 6) автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт;
- 7) автомобильный бензин;
- 8) дизельное топливо;
- 9) моторные масла для дизельных и/или карбюраторных (инжекторных) двигателей.

Объектом налогообложения признаётся ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию России.

Не рассматривается как подакцизные товары следующая спиртосодержащая продукция: лекарственные, лечебно-профилактические, диагностические средства, разлитые в ёмкости в соответствии с требованиями государственных стандартов лекарственных средств (фармакопейных статей), утверждённых уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, прошедшие государственную регистрацию и внесённые в Государственный реестр лекарственных средств и изделий медицинского назначения.

Подтверждение статуса товаров как неподакцизных в отношении спиртосодержащих лекарственных, лечебно-профилактических, диагно-

стических средств, ввозимых на территорию РФ, предоставляется таможенными органами, производящими их таможенное оформление, только при предоставлении декларантом в момент таможенного оформления одного из следующих документов:

- копии регистрационного удостоверения о государственной регистрации оформляемого товара в качестве лекарственного средства или изделия медицинского назначения, заверенной согласно установленному порядку.

- подтверждения Минздрава России о государственной регистрации оформляемого товара в качестве лекарственного средства или изделия медицинского назначения. Подтверждение статуса товаров как неподакцизных в отношении препаратов ветеринарного назначения, ввозимых на территорию РФ, предоставляется таможенными органами, производящими их таможенное оформление, только при предъявлении декларантом в момент таможенного оформления одного из следующих документов:

- заверенной копии регистрационного удостоверения государственной регистрации оформляемого товара в качестве ветеринарного препарата;

- подтверждения о государственной регистрации оформляемого товара.

При ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ в зависимости от избранного таможенного режима налогообложение производится в следующем порядке:

- 1) при выпуске подакцизных товаров для свободного обращения и при помещении подакцизных товаров под таможенный режим переработки для внутреннего потребления акциз уплачивается полностью;

- 2) при помещении подакцизных товаров под таможенный режим реимпорта налогоплательщик уплачивает суммы налога, от уплаты которых он был освобождён, либо которые были ему возвращены в связи с экспортом товаров в соответствии с НК РФ;

- 3) налог не уплачивается при помещении подакцизных товаров под таможенные режимы транзита, таможенного склада, реэкспорта, беспошлинной торговли, свободной таможенной зоны, свободного склада, уничтожения и отказа в пользу государства;

- 4) при помещении подакцизных товаров под таможенный режим переработки на таможенной территории акциз не уплачивается при условии, что продукты переработки будут вывезены в определенный срок. При выпуске продуктов переработки для свободного обращения акциз подлежит уплате в полном объёме;

- 5) при помещении подакцизных товаров под таможенный режим временного ввоза применяется полное или частичное освобождение от уплаты налога в порядке, предусмотренном таможенным законодательством РФ.

Порядок налогообложения при вывозе подакцизных товаров с таможенной территории РФ:

1) при вывозе товаров в таможенном режиме экспорта за пределы таможенной территории РФ налог не уплачивается с учётом ст. 184 ТК РФ или уплаченные суммы налога возвращаются (засчитываются) налоговыми органами РФ в порядке, предусмотренном НК РФ. Такой же порядок применяется при помещении товаров под таможенные режимы таможенного склада, свободного склада или свободной таможенной зоны в целях их последующего вывоза в том числе продуктов их переработки) в соответствии с таможенным режимом экспорта за пределы таможенной территории РФ;

2) при вывозе товаров в соответствии с таможенным режимом экспорта за пределы таможенной территории РФ уплаченные при ввозе на таможенную территорию РФ суммы налога возвращаются;

3) при вывозе подакцизных товаров с таможенной территории в соответствии с иными по сравнению с указанными в подп. 1 и 2 таможенными режимами освобождение от уплаты налога или возврат уплаченных сумм налога не производится, если иное не предусмотрено таможенным законодательством.

При ввозе подакцизных товаров (с учётом ст. 185 НК РФ) на таможенную территорию РФ налоговая база определяется:

1) по подакцизным товарам, в отношении которых установлены твёрдые (специфические) налоговые ставки (в абсолютной сумме на единицу измерения), – как объём ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении;

2) по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки, – как сумма их таможенной стоимости и подлежащей уплате таможенной пошлины.

Таможенная стоимость подакцизных товаров, а также подлежащая уплате таможенная пошлина определяются в соответствии с гл. 27 ТК РФ.

Налоговая база определяется отдельно по каждой ввозимой на таможенную территорию РФ партии подакцизных товаров, в отношении которой налогоплательщик подаёт отдельную ТД.

По подакцизным товарам, ввозимым на таможенную территорию РФ, объектом налогообложения является их таможенная стоимость, увеличенная на сумму таможенной пошлины и таможенных сборов (здесь и далее под таможенными сборами понимаются таможенные сборы за таможенное оформление).

Сумма налога по подакцизным товарам (в том числе при ввозе на территорию РФ), в отношении которых установлены твёрдые (специфические) налоговые ставки, исчисляется как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, определенной в соответствии со ст. 187–191 НК РФ.

Сумма налога по подакцизным товарам, ввозимым на территорию РФ, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки, исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, определенной в соответствии со ст. 187–191 НК РФ.

Сумма акциза по подакцизным товарам, в отношении которых установлены комбинированные налоговые ставки (состоящие из твёрдой (специфической) и адвалорной (в процентах) налоговых ставок), исчисляется как сумма, полученная в результате сложения сумм акциза, исчисленных как произведение твёрдой (специфической) налоговой ставки и объёма ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении и как соответствующая адвалорной (в процентах) налоговой ставке процентная доля стоимости (суммы, полученной в результате сложения таможенной стоимости и подлежащей уплате таможенной пошлины) таких товаров. При выполнении соглашений о разделе продукции, заключённых до вступления в силу Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.95 № 225-ФЗ (в ред. от 06.06.2003), применяются условия освобождения от уплаты НДС и акциза, а также порядок исчисления и уплаты, которые предусмотрены указанными соглашениями.

Не применяются такие льготы при выполнении соглашений о разделе продукции, заключённых после вступления в силу Федерального закона от 06.06.2003 № 65-ФЗ (см. приказ ГТК РФ «О взимании налога на добавленную стоимость и акцизов» от 27.11.2003 № 1347).

Сумма акциза по подакцизным товарам, в отношении которых установлены *адвалорные* (в процентах) *ставки акциза*, рассчитывается по формуле

$$C_a = (T_c + C_n) \cdot A_a / 100\%,$$

где C_a – сумма акциза; T_c – таможенная стоимость ввозимого товара; C_n – сумма подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины; A_a – ставка акциза в процентах.

Сумма акциза по подакцизным товарам, в отношении которых установлены твёрдые (специфические) ставки акциза, рассчитывается по формуле

$$C_a = V_T \cdot A_c,$$

где C_a – сумма акциза; A_c – ставка акциза в рублях и копейках за единицу измерения подакцизного товара или его технической характеристики (для легкового автомобиля, мотоцикла); V_T – объём ввезённых подакцизных товаров в натуральном выражении.

V_T рассчитывается по формуле

$$C_a = K_T \cdot K_k,$$

где K_T – количество подакцизного товара декларируемой партии, отнесённого к одной товарной подсубпозиции ТН ВЭД (в единице измерения, за

которую установлена данная ставка акциза); K_k – коэффициент, учитывающий особенности единицы измерения, а именно:

а) объёмное содержание безводного (сто процентного) этилового спирта, содержащегося в спиртосодержащей продукции или этиловом спирте (используется в расчёте, если ставка акциза установлена за 1 л безводного (сто процентного) этилового спирта, содержащегося в спиртосодержащей продукции, алкогольной продукции или этиловом спирте);

б) мощность двигателя легкового автомобиля, мотоцикла (используется в расчёте, если ставка акциза установлена за единицу измерения технической характеристики легкового автомобиля, мотоцикла).

Сумма акциза по подакцизным товарам, в отношении которых установлены комбинированные налоговые ставки, рассчитывается по формуле

$$C_a = (B_T \cdot A_c) + (T_c + C_{\Pi}) \cdot A_d,$$

где C_a – сумма акциза; B_T – объём ввезённых подакцизных товаров в натуральном выражении, рассчитанный по формуле, указанной выше; A_c – размер специфической ставки акциза за единицу измерения подакцизного товара; T_c – таможенная стоимость декларируемой партии подакцизного товара, отнесённого к одной товарной подсубпозиции ТН ВЭД; C_{Π} – сумма подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины; A_d – размер адвалорной ставки акциза.

Сумма акциза по подакцизным товарам, которые подлежат маркировке акцизными марками, рассчитывается по формуле

$$C_{\text{пу}} = C_a - C_m,$$

где $C_{\text{пу}}$ – сумма акциза, подлежащая уплате; C_a – общая сумма акциза по подакцизным товарам декларируемой партии, отнесённым к одной товарной подсубпозиции ТН ВЭД, рассчитанная по формуле

$$C_a = \sum C_T,$$

здесь C_T – сумма акциза в отношении подакцизных товаров определённой ёмкости или расфасовки, рассчитанная:

– для подакцизных товаров, в отношении которых установлены твёрдые (специфические) ставки акциза по формуле

$$C_T = K_T \cdot K_y \cdot A_T \cdot K_k,$$

– для подакцизных товаров, в отношении которых установлены комбинированные ставки акциза по формуле

$$C_T = (K_T \cdot K_y \cdot A_c) + (T_c - C_{\Pi}) \cdot A_a + C_m,$$

где K_T – количество товара, указанного в заявлении на покупку марок, в подлежащих маркировке упаковках, которые неотделимы от товара до его употребления и в которых товар представляется для розничной продажи

(для алкогольной продукции – количество бутылок или иных ёмкостей, для табака и табачных изделий – количество пачек или иных упаковок); K_y – коэффициент, учитывающий количество (для сигарет, сигарилл и сигар) либо массу (для табака), либо объём (для алкогольной продукции) подакцизных товаров в соответствующих единичных упаковках, маркированных акцизными марками согласно установленному порядку; A_c – размер специфической ставки акциза за единицу измерения подакцизного товара; K_k – коэффициент, учитывающий объёмное содержание безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в алкогольной продукции (используется в расчёте, если ставка акциза установлена за 1 л безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в алкогольной продукции); A_a – размер адвалорной ставки акциза; T_c – таможенная стоимость декларируемой партии подакцизного товара, отнесённого к одной товарной подсубпозиции ТН ВЭД; C_n – сумма подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины; C_m – сумма денежных средств, уплаченная при покупке акцизных марок, нанесённых на подакцизные товары декларируемой партии, отнесённые к одной товарной подсубпозиции ТН ВЭД, рассчитанная по формуле

$$C_m = C_{tm} \cdot K_m,$$

где C_{tm} – стоимость акцизной марки, установленная Правительством РФ и уплаченная импортёром согласно установленному порядку; K_m – количество акцизных марок, приобретённых импортёром и нанесённых, согласно установленному порядку, на подакцизные товары декларируемой партии.

Порядок ввоза подакцизных товаров на таможенную территорию РФ определяется таможенным законодательством. Например, этиловый спирт ввозится на таможенную территорию РФ только железнодорожным или морским транспортом, в том числе судами смешанного («река – море») типа плавания, через пункты пропуска по перечню (см. Постановление Правительства РФ «О перемещении этилового спирта» от 10.01.99 № 34, в ред. от 22.02.2000).

Особенности таможенного контроля за ввозом и вывозом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции предусмотрены приказом ГТК РФ от 21.08.2001 № 831 (в ред. от 19.01.2004).

Сроки и порядок уплаты налога при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ устанавливаются таможенным законодательством РФ на основе положений гл. 22 НК РФ.

При ввозе подакцизных товаров на территорию РФ акцизы уплачиваются до или одновременно с принятием ТД, за исключением случаев, предусмотренных таможенным законодательством. Если ТД не была подана в установленный срок, сроки уплаты акцизов исчисляются со дня истечения срока подачи ТД.

Запрещается ввоз в РФ подакцизных товаров, подлежащих маркировке акцизными марками, и не маркированных акцизными марками установленного образца, за исключением случаев перемещения:

- товаров в соответствии с таможенными режимами, предусматривающими неприменение к товарам мер экономической политики;
- товаров, ввозимых отдельными категориями иностранных физических юридических лиц, пользующихся таможенными льготами в соответствии с таможенным законодательством РФ;
- товаров, ввозимых физическими лицами не для производственных или иных коммерческих целей, при безусловном соблюдении упрощённого льготного порядка;
- алкогольной продукции с содержанием этилового спирта менее 9 % (включительно) объёма готовой продукции, а также разлитой в упаковку (тару) ёмкостью до 0,05 л;
- товаров в качестве выставочных образцов и образцов для проведения сертификационных испытаний в количестве не более 5 единиц алкогольной продукции (бутылок или иной тары) и 200 шт. табачных изделий каждого наименования.

Порядок применения таможенными органами РФ акцизов в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, установлен инструкцией, утверждённой приказом ГТК РФ от 26.11.2001 1127 (в ред. от 27.11.2003).

6.2. Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость – это косвенный налог, уплачиваемый конечным потребителем при покупке товаров и услуг, а также на различных стадиях производства и реализации товаров; вид таможенного платежа, взимаемого таможенными органами при ввозе товаров на таможенную территорию РФ и перечисляемого в доход федерального бюджета.

Во многих странах, в том числе в России, в целях стимулирования экспорта фирмам-экспортёрам возвращается сумма НДС. При импорте НДС служит средством протекционистской политики, поскольку его взимание с импортируемых товаров ведёт к их удорожанию, повышая тем самым конкурентоспособность товаров и услуг отечественного производства.

Плательщики НДС – лица, признаваемые плательщиками налога в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ (определяются в соответствии с ТК РФ).

НДС уплачивается непосредственно декларантом либо иными лицами. Любое заинтересованное лицо вправе уплатить НДС, за исключением случаев, предусмотренных ТК РФ. Поскольку НДС, уплачиваемый при пе-

ремещении товара через таможенную границу, относится к таможенным платежам, организация, предприниматель должны уплатить НДС при ввозе товара в РФ, несмотря на то, что в других ситуациях они не являются плательщиками НДС.

Объектом налогообложения признается ввоз товаров на таможенную территорию России.

Согласно ст. 149, 150 НК РФ не подлежат налогообложению реализация (передача, выполнение, оказание услуг для собственных нужд) на территории РФ:

– товаров, помещённых под таможенный режим беспошлинной торговли;

– товаров, за исключением подакцизных, реализуемых (выполненных, оказанных) в рамках оказания безвозмездной помощи (содействия) РФ в соответствии с Федеральным законом «О безвозмездной помощи (содействии) Российской Федерации и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия Российской Федерации)» от 04.05.99 № 95-ФЗ (в ред. от 11.11.2003);

– ввезённых на таможенную территорию РФ товаров (за исключением подакцизных) в качестве безвозмездной помощи (содействия) России, согласно порядку, устанавливаемому Правительством РФ в соответствии с Федеральным законом от 04.05.99 № 95-ФЗ. Освобождается от налогообложения ввоз медицинских товаров отечественного и зарубежного производства по перечню, утверждаемому Правительством РФ, важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники, а также сырья и комплектующих изделий для их производства. Перечень медицинской техники, реализация которой на территории РФ не подлежит обложению НДС, утверждён Постановлением Правительства РФ от 17.01.2002 № 19;

– протезно-ортопедических изделий, сырья для их изготовления и полуфабрикатов к ним;

– технических средств, включая автотранспорт, материалы, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности и реабилитации инвалидов. Перечень таких технических средств, реализация которых не подлежит обложению НДС, утверждён Постановлением Правительства РФ от 21.12.2000 № 998 (в ред. от 10.05.2001). В настоящее время действует также распоряжение ГТК РФ «Об освобождении от обложения налогом на добавленную стоимость» от 06.11.2001 № 9 ЮЗ 1-р (в ред. от 24.01.2002);

– линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных), перечень которых утверждён Постановлением Правительства РФ от 28.03.2001 № 240. Перечень кодов линз и оправ для очков в соответствии с ТН ВЭД

утверждён письмом ГТК РФ от 07.05.2002 № 01-06/18104. При ввозе сырья и комплектующих изделий для производства линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных) решение о применении льгот по уплате НДС принимает ГТК РФ;

– материалов для изготовления медицинских иммунобиологических препаратов для диагностики, профилактики и/или лечения инфекционных заболеваний. Перечень утверждён Постановлением Правительства РФ от 29.04 – художественных ценностей, передаваемых в качестве дара учреждениям, отнесённым, согласно законодательству, к особо ценным объектам культурного и национального наследия народов РФ (решение принимает ГТК РФ);

– всех видов печатных изданий, получаемых государственными и муниципальными библиотеками и музеями по международному книгообмену, а также произведений кинематографии, ввозимых специализированными государственными организациями в целях осуществления международных некоммерческих обменов (решение принимает ГТК РФ);

– продукции, произведённой в результате хозяйственной деятельности российских предприятий и организаций на земельных участках, являющихся территорией иностранного государства с правом землепользования РФ на основании международного договора (решение принимает ГТК РФ, см. телетайпограмму ГТК РФ от 14.01.2000 № Т-839);

– необработанных природных алмазов (коды товаров в соответствии с Тн ВЭД 710210 000 0, 7102 21 000 0, 7102 31 000 0);

– товаров, предназначенных для официального пользования иностранных дипломатических и приравненных к ним представительств, а также для личного пользования дипломатического и административно-технического персонала этих представительств, включая членов их семей, проживающих вместе с ними;

– валюты РФ и иностранной валюты, банкнот, являющихся законными средствами платежа (за исключением используемых в нумизматических целях (предназначенных для коллекционирования), а также ценных бумаг, акций, облигаций, сертификатов, векселей;

– продукции морского промысла, выловленной и/или произведённой рыбопромышленными предприятиями (организациями) РФ.

Не облагаются НДС технологическое оборудование, комплектующие и запасные части к нему, ввозимые в качестве вклада в уставные (складочные) капиталы организаций.

Таможенные органы не взимают НДС при ввозе на таможенную территорию России указанных товаров при условии, что размер уставного (складочного) капитала организации не превышает 1,5 млн руб. Не взимается НДС и при наличии заключения ФТС РФ, подтверждающего возможность освобождения от НДС ввоза таких товаров в качестве вклада в уставный (складочный) капитал организации, превышающий сумму 1,5 млн руб.

После предоставления копий учредительных документов, перечня ввозимого оборудования, ответа независимого оценщика, копии классификационного решения ГТК РФ (если выдавалось), иных документов, имеющих отношение к освобождению от НДС, заявитель получает заключение Главного управления федеральных таможенных доходов (см. распоряжение ГТК РФ от 11.07.2003 № 375-р).

При ввозе товаров на таможенную территорию России в зависимости от выбранного таможенного режима налогообложение производится в следующем порядке:

1) при выпуске для свободного обращения налог уплачивается в полном объёме;

2) при помещении товаров под таможенный режим реимпорта налогоплательщик уплачивает суммы налога, от которых он был освобождён, либо суммы, которые были возвращены ему в связи с экспортом товаров в соответствии с ТК РФ;

3) при помещении товаров под таможенные режимы транзита, таможенного склада, реэкспорта, магазина беспошлинной торговли, переработки под таможенным контролем, свободной таможенной зоны, свободного склада, уничтожения и отказа в пользу государства, перемещения припасов налог не уплачивается;

4) при помещении товаров под таможенный режим переработки на таможенной территории налог не уплачивается при условии вывоза продуктов переработки с таможенной территории РФ в определённый срок;

5) при помещении товаров под таможенный режим временного ввоза применяется полное или частичное освобождение от уплаты налога;

6) при ввозе продуктов переработки товаров, помещённых под таможенный режим переработки вне таможенной территории, применяется полное или частичное освобождение от уплаты налога;

7) при помещении товаров под таможенный режим переработки для внутреннего потребления налог уплачивается в полном объёме.

При вывозе товаров с таможенной территории России:

1) в таможенном режиме экспорта налог не уплачивается так же, как и при помещении товаров под таможенные режимы таможенного склада, свободного склада или свободной таможенной зоны в целях последующего вывоза этих товаров (в том числе продуктов их переработки) в соответствии с таможенным режимом экспорта;

2) в таможенном режиме реэкспорта уплаченные при ввозе на таможенную территорию РФ суммы налога возвращаются налогоплательщику;

3) в соответствии с иными по сравнению с указанными в пп. 1 и 2 таможенными режимами освобождение от уплаты налога или возврат уплаченных сумм налога не производится, если иное не предусмотрено российским таможенным законодательством.

При ввозе товаров на таможенную территорию РФ налоговая база определяется как сумма таможенной стоимости этих товаров, подлежащих уплате таможенной пошлины и акцизов (по подакцизным товарам). При ввозе на таможенную территорию РФ продукта переработки товаров, ранее вывезенных с неё для переработки вне таможенной территории России в соответствии с таможенным режимом переработки вне таможенной территории, налоговая база определяется как стоимость такой переработки.

Налоговая база определяется отдельно по каждой группе товаров одного наименования, вида и марки, ввозимой на таможенную территорию РФ, в отношении которой налогоплательщик подаёт отдельную ТД.

Общая сумма налога при ввозе товаров на таможенную территорию РФ определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, исчисленной в соответствии со ст. 160 НК РФ.

При освобождении от уплаты таможенных пошлин или акцизов в налогооблагаемую базу для исчисления и уплаты НДС не включаются условно начисленные суммы таможенных пошлин и акцизов. В случае освобождения от уплаты НДС для целей учета в налогооблагаемую базу для его исчисления включаются условно начисленные суммы таможенных пошлин и акцизов.

НДС в отношении товаров, облагаемых ввозными таможенными пошлинами и акцизами, исчисляется по формуле

$$C_{\text{НДС}} = (T_c + C_{\text{п}} + C_a) \cdot Н/100 \%,$$

где $C_{\text{НДС}}$ – сумма НДС; T_c – таможенная стоимость ввозимого товара; $C_{\text{п}}$ – сумма ввозной таможенной пошлины; C_a – сумма акциза; $Н$ – ставка НДС в процентах.

НДС в отношении товаров, облагаемых ввозными таможенными пошлинами и не облагаемых акцизами, исчисляется по формуле

$$C_{\text{НДС}} = (T_c + C_{\text{п}}) \cdot Н/100 \%.$$

НДС в отношении товаров, не облагаемых ввозными таможенными пошлинами, но подлежащих обложению акцизами, исчисляется по формуле

$$C_{\text{НДС}} = (T_c + C_a) \cdot Н/100 \%.$$

НДС на товары, не облагаемые ввозными таможенными пошлинами и акцизами, исчисляется по формуле

$$C_{\text{НДС}} = T_c \cdot Н/100 \%.$$

Налогообложение по ставке 10 % производится при реализации следующих товаров, перечисленных ниже.

1. Продовольственные товары:

- скот и птица в живом весе;
- мясо и мясопродукты (за исключением деликатесных: вырезки, телятины, языков, колбасных изделий сырокопчёных в/с, сырокопчёных

полусухих в/с, сыровяленых, фаршированных в/с; копчёностей из свинины, баранины, говядины, телятины, мяса птицы, балыка, карбонада, шейки, окорока, пастромы, филея; свинины и говядины запечённых; консервов ветчины, бекона и языка заливного);

– молоко и молокопродукты (включая мороженое, произведённое на их основе, за исключением мороженого, выработанного на плодово-ягодной основе, фруктового и пищевого льда);

– яйца и яйцепродукты; масло растительное; маргарин; сахар, включая сахар-сырец; соль; зерно, комбикорма, кормовые смеси, зерновые отходы;

– масло семян и продукты их переработки (шроты(а), жмых);

– хлеб и хлебобулочные изделия (включая сдобные, сухарные и бараночные); крупы; мука; макаронные изделия;

– рыба живая (за исключением ценных пород: белорыбицы, лосося балтийского и дальневосточного, осетровых рыб (белуги, бестера, осетра, севрюги, стерляди), сёмги, форели (за исключением морской), нельмы, кеты, чавычи, кижуча, муксуна, омуля, сига сибирского и амурского, цира);

– море- и рыбопродукты, в том числе рыба охлаждённая, мороженая и других видов обработки, сельдь, консервы и пресервы (за исключением деликатесных: икры осетровых и лососевых рыб; белорыбицы, лосося балтийского, осетровых рыб (белуги, бестера, осетра, севрюги, стерляди); сёмги; спинки и теши нельмы холодного копчения; кеты и чавычи слабосолёных, среднесолёных и семужного посола; спинки кеты, чавычи и кижуча холодного копчения, теши кеты и боковника чавычи х/к; спинки муксуна, омуля, сига сибирского и амурского, чира х/к; пресервов филе ломтиков лосося балтийского и лосося дальневосточного; мяса крабов и наборов отдельных конечностей крабов варёно-мороженых; лангустов);

– продукты детского и диабетического питания; овощи (включая картофель).

2. Товары для детей:

– трикотажные изделия для новорождённых и детей ясельной, дошкольной, младшей и старшей школьной возрастных групп: верхние трикотажные изделия, бельевые трикотажные изделия, чулочно-носочные изделия, прочие трикотажные изделия: перчатки, варежки, головные уборы;

– швейные изделия, в том числе изделия из натуральных овчины и кролика (включая изделия из натуральных овчины и кролика с кожаными вставками) для новорождённых и детей ясельной, дошкольной, младшей и старшей школьных возрастных групп, верхняя одежда (в том числе плательной и костюмной группы), нательное бельё, головные уборы, одежда и изделия для новорождённых и детей ясельной группы. В этот перечень не входят швейные изделия из натуральной кожи и натурального меха, за исключением натуральных овчины и кролика;

– обувь (за исключением спортивной): пинетки, дошкольная, школьная; валяная; резиновая (малодетская, детская, школьная);

– кровати детские; матрасы детские; коляски; тетради школьные; игрушки; пластилин; пеналы; счётные палочки; счёты школьные; дневники школьные; тетради для рисования; альбомы для рисования; альбомы для черчения; папки для тетрадей; обложки для учебников, дневников, тетрадей; кассы цифр и букв; подгузники. Коды видов перечисленной в п. 2 продукции в соответствии с Общероссийским классификатором видов продукции, а также ТН ВЭД определяются Правительством РФ.

3. Периодические печатные издания рекламного характера; книжная продукция, связанная с образованием, наукой и культурой. Перечень видов периодических печатных изданий и книжной продукции, облагаемых при их реализации НДС по ставке 10 %, утверждён Постановлением Правительства РФ от 23.01.2003 № 41.

4. Медицинские товары отечественного и зарубежного производства:

– лекарственные средства, включая лекарственные субстанции, в том числе внутриаптечного изготовления;

– изделия медицинского назначения.

При ввозе товаров на таможенную территорию России применяются налоговые ставки, указанные в п. 2 и 3 ст. 14 НК РФ. С 1 января 2004 г. ставка НДС в размере 18 % применяется при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, в отношении которых ранее использовалась ставка НДС в размере 20 %.

Для подтверждения обоснованности применения нулевой налоговой ставки по экономическим сделкам в налоговые органы представляются следующие документы:

1. Контракт (копия контракта) налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товара (припасов) за пределы таможенной территории РФ. Если контракты содержат сведения, составляющие государственную тайну, вместо копии полного текста контракта представляется выписка из него, содержащая информацию, необходимую для проведения налогового контроля.

2. Выписка банка (её копия), подтверждающая фактическое поступление выручки от иностранного лица – покупателя указанного товара (припасов) на счет налогоплательщика в российском банке.

3. ГТД (её копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в режиме экспорта, и российского таможенного органа, в регионе деятельности которого находится пункт пропуска, через который товар был вывезен за пределы таможенной территории РФ.

4. Копии транспортных, товаросопроводительных и/или иных документов с отметками пограничных таможенных органов, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории РФ. Копии таких документов могут

не предоставляться в случае вывоза товаров в таможенном режиме экспорта трубопроводным транспортом или линиями электропередачи.

Перечисленные документы представляются налогоплательщиками для подтверждения обоснованности применения нулевой налоговой ставки при реализации товаров (работ, услуг), указанных в подп. 1–4 п. 1 ст. 164 НК РФ, в срок не позднее 180 дней, считая с даты оформления региональными таможенными органами ГТД на вывоз груза в режиме экспорта.

Если по истечении 180 дней, считая с даты выпуска товаров региональными таможенными органами в режиме экспорта, налогоплательщик не предоставил документы, подтверждающие фактический экспорт товаров, а также выполнение работ (оказание услуг), непосредственно связанных с производством и реализацией указанных товаров, указанные операции по поставке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) подлежат налогообложению по ставкам, соответственно, 10 или 18 %. Если впоследствии налогоплательщик предоставит документы, обосновывающие применение нулевой налоговой ставки, ему возвращаются уплаченные суммы налога.

Суммы излишне уплаченного или излишне взысканного НДС подлежат зачёту или возврату в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах и таможенным законодательством.

Сроки и порядок уплаты НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РФ устанавливаются таможенным законодательством РФ с учетом положений НК РФ.

НДС был введён в России 1 января 1992 г. одновременно с отменой налога с оборота. При ввозе товаров на территорию РФ НДС уплачивается до или одновременно с принятием ТД. Если ТД не подана в установленный срок, сроки уплаты НДС исчисляются со дня истечения срока её подачи.

НДС уплачивается таможенному органу, производящему таможенное оформление товаров. В отношении товаров, пересылаемых в международных почтовых отправлениях, НДС уплачивается государственному предприятию связи, которое перечисляет уплаченные суммы НДС на счета таможенных органов РФ.

По письменному разрешению ФТС РФ НДС может уплачиваться в валюте РФ на счета Минфина России, а в иностранной валюте – на счета ФТС РФ. В этом случае таможенные органы принимают выписки банка и платежные поручения на перечисление денежных средств на счета Минфина РФ и ФТС РФ только при наличии письменного разрешения ФТС России на производство данного платежа и подтверждения о поступлении уплаченных средств.

По желанию плательщика НДС может уплачиваться как в валюте РФ, так и в иностранных валютах, курсы которых котируются ЦБ РФ. Уплата сумм НДС в различных видах валют допускается с согласия таможенного органа. Пересчёт иностранной валюты в валюту РФ при уплате НДС

производится по курсу ЦБ РФ, действующему на день принятия ТД таможенным органом, а в случаях, предусмотренных таможенным законодательством, – на день оплаты. При пересчёте иностранных валют в валюту РФ и валюты РФ в иностранную валюту полученные суммы округляются по правилам округления до второго знака после запятой.

НДС может уплачиваться таможенному органу как в безналичном порядке, так и наличными деньгами в кассу таможенного органа в пределах сумм, установленных законодательством РФ. Все банковские переводы, поступающие на счета таможенного органа, Минфина России и ГТК РФ, должны быть оформлены как платёжные поручения или другие платёжные документы в соответствии с порядком, установленным ЦБ РФ и ГТК РФ.

НДС исчисляется и уплачивается в соответствии с условиями избранного таможенного режима по утверждённым ставкам. Подлежащая уплате сумма НДС при её исчислении округляется по правилам округления до второго знака после запятой.

При перемещении физическими лицами через таможенную границу РФ товаров и транспортных средств НДС уплачивается в соответствии с законодательством РФ.

Инструкция о порядке применения таможенными органами налога на добавленную стоимость в отношении товаров, ввозимых на территорию РФ, утверждена приказом ГТК РФ от 07.02.2001 № 131 (в ред. от 27.11.2003).

Представленный порядок и процедуры уплаты налогов по внешне-торговым операциям, а также получения льгот при ввозе и вывозе товаров с таможенной территории РФ позволяют определить эффективность стимулов государственного регулирования ВЭД, а также перераспределить налоговую нагрузку между партнерами.

Вопросы для самоконтроля

1. Как определяется налоговая база при взимании акцизов?
2. Как производится налогообложение добавленной стоимости в зависимости от таможенного режима?
3. Какие товары относятся к подакцизным?
4. Каков порядок налогообложения при вывозе подакцизных товаров?
5. Как определяется налоговая база при ввозе подакцизных товаров?
6. Как исчисляется сумма акциза?
7. Какие товары не подлежат налогообложению НДС?
8. Как влияет таможенный режим на налогообложение НДС?
9. Перечислите ставки НДС во ВЭД.
10. Приведите порядок уплаты НДС.

7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

7.1. Особенности определения экономической эффективности (эффекта) внешней торговли Российской Федерации

Внеэкономическая деятельность российских предприятий, объединений и организаций, являясь неотъемлемой частью их хозяйственной жизни, призвана быть активной составляющей радикальной экономической реформы, интенсификации социально-экономического развития страны и повышения её международного авторитета.

Включение российской экономики в мировое хозяйство в условиях глобализации экономических процессов предусматривает активное участие в современном международном разделении труда, научном и техническом обмене, мировой торговле, разнообразном сотрудничестве со всеми странами и зарубежными партнёрами на взаимовыгодной основе.

Определение экономической эффективности (эффекта) внешнеэкономических связей необходимо для обоснования предложений о продаже и закупке товаров, для выбора вариантов внешней торговли, а также для оценки результатов намечаемых проектов и проблем, рассчитанных на длительную перспективу и имеющих большое народнохозяйственное значение.

Эффективность внешней торговли в общем виде определяется тем, что потребность предприятия (фирмы) в той или иной продукции (услугах) удовлетворяется не путём осуществления затрат на её собственное (отечественное) производство, а за счёт затрат на производство других (экспортных) товаров, на валютную выручку от продажи которых закупаются нужные импортные товары. Если затраты на отечественное производство необходимых товаров, намечаемых к получению по импорту, оказываются большими, чем затраты на производство товаров, экспортируемых для осуществления импорта, то такой товарный обмен обладает экономически выгодным эффектом внешнеторгового оборота. Эффект определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{вт}} = Z_{\text{и}} - Z_{\text{э}}.$$

Частное от деления затрат определяет экономическую эффективность:

$$X_{\text{вт}} = Z_{\text{и}}/Z_{\text{э}}.$$

Внешняя торговля будет экономически выгодной, если эффект ($\mathcal{E}_{\text{вТ}}$) является положительной величиной, а показатель эффективности ($X_{\text{вТ}}$) больше единицы.

Таким образом, соизмерение затрат на отечественное производство импортных и экспортных товаров является основополагающим принципом определения экономической эффективности внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем при практических расчётах экономической эффективности (эффекта) на уровне предприятия (фирмы) наряду с затратами на производство товаров необходимо учитывать расходы на их транспортировку и растаможивание, в том числе оплату акцизов, таможенных тарифов и налога на добавленную стоимость.

Кроме того, в стоимостной оценке импорта необходимо, помимо затрат на их неосуществлённое собственное (отечественное) производство, наиболее полно учитывать факторы, отражающие повышенную полезность и эффективность закупаемых машин, оборудования, материалов и других товаров по сравнению с отечественными аналогами, в том числе для модернизации собственного экспортного производства.

Расчёты экономической эффективности (эффекта) внешней торговли проводятся для обоснования отдельных предложений о продаже и закупке товаров, разработке планов экспорта и импорта, оценке сложившейся структуры и направлений внешнеторгового оборота.

Экономическая эффективность (эффект) внешней торговли *на государственном уровне* является интегрированным показателем внешнеэкономических связей отдельных предприятий, организаций и компаний, осуществляющих свою внешнеэкономическую деятельность в условиях отсутствия централизованного планирования экспортно-импортных операций на территории России.

Схема товарно-денежных превращений экспортно-импортных операций и показателей эффективности (эффекта) внешней торговли предприятий (фирм) представлена на рис. 7.1.

Методологические основы определения эффективности (эффекта) внешнеэкономических связей в Российской Федерации базируется на том, что исходным в цепочке товарно-денежного обращения является предприятие (фирма, компания) – производитель продукции (услуг) для реализации её на внешних рынках.

В то же время производитель продукции (услуг), заработав валютные средства, может лишь относительно свободно распоряжаться ими (без какого-либо государственного плана импорта) для осуществления закупок за рубежом необходимых ему товаров, в том числе и для модернизации своего экспортного производства с тем, чтобы производственно-сбытовой цикл продолжался на более высоком уровне.

Затраты предприятия на производство новой продукции для экспорта (Z_3) следует определять по формуле приведённых затрат

$$Z_3 = C_3 + p_n \cdot K_3,$$

где C – себестоимость производства единицы изделия (продукции), по-прежнему частично регламентируемая постановлениями Правительства РФ; K_3 – капиталоемкость единицы продукции (отношение общего объёма капиталовложений к объёму производства в течение года); p – нормативный коэффициент рентабельности капиталовложений (принимается равным 0,15).

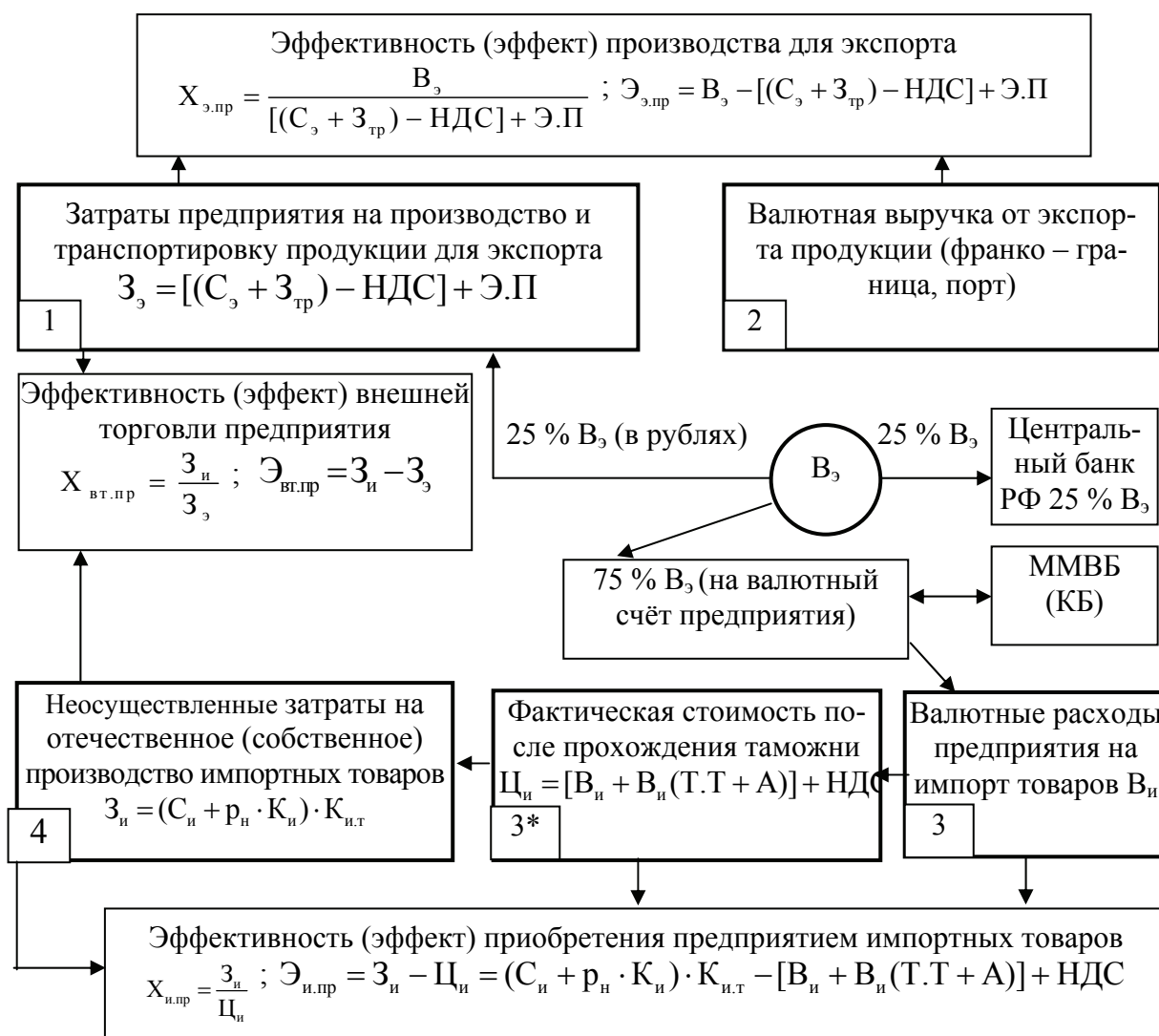


Рис. 7.1. Схема взаимосвязи показателей экономической эффективности (эффекта) экспортно-импортных операций российского предприятия (фирмы)

Для уже действующего производства при расчётах эффективности затраты (Z_3) могут быть приняты равными текущей себестоимости (C_3).

К затратам самого производства экспортной продукции добавляются затраты на её транспортировку ($Z_{тр}$) до франко-границы или ФОБ-российский порт.

Налог на добавленную стоимость при экспорте возвращается (часто с запозданием) или используется в целях взаимозачёта таможенными органами и потому из общей стоимости затрат исключается.

В общую стоимость затрат на производство и транспортировку экспортной продукции следует добавить затраты на оплату фискальной экспортной пошлины (Э.П).

В целом общие затраты производителей продукции, реализуемой на внешних рынках с целью получения валютной выручки ($V_э$), определяются на основе следующей формулы:

$$Z_э = [(C_э + p_n \cdot K_э) + Z_{тр}] - \text{НДС} + \text{Э.П},$$

где Э.П – экспортная пошлина в % от стоимости (или за единицу) экспортируемой продукции.

В расчётах эффективности (эффекта) экспортной операции необходимо принимать $V_э$ как реальную валютную выручку, другими словами, в случае продажи на условиях кредитования покупателя её следует корректировать с помощью коэффициента кредитного влияния ($K_{кр}$). Таким образом, фактическая валютная выручка $V_{э,факт} = V_э \cdot K_{кр}$, и именно показатель её должен определять результат экспортной операции, естественно, переведённой в рубли по курсу ЦБ РФ на день её поступления.

В условиях сегодняшней России на валютный счёт предприятия (фирмы, компании) зачисляется лишь половина чистой валютной выручки. Другая половина изымается государством и через выкуп ЦБ РФ направляется для пополнения золотовалютных резервов страны, предприятию-экспортеру начисляются «отступные» в рублях по официальному курсу ЦБ РФ на день поступления валюты на транзитный счёт экспортёра. В случае необходимости последующей покупки валюты на ММВБ курс валюты будет другой, худший для производителя, выступающего теперь как «подозрительный» импортёр необходимых ему товаров или услуг с обязательным предъявлением «на самого себя» паспорта импорта, с соответствующим обязательством представить на таможне импортный товар не позднее 180 дней или подвергнуться штрафным санкциям на сумму незаконно вывезенной валюты.

При определении эффективности (эффекта) импортных операций как отношения неосуществлённых затрат на отечественное (собственное) производство импортируемых товаров или их отечественного аналога следует иметь в виду, что валютные расходы на их приобретение далеко не соответствуют показателю валютных расходов на импорт ($V_и$).

Во-первых, в соответствии с Таможенным кодексом РФ установлены шесть окончательных способов определения таможенной стоимости продукции, зачастую независимо от цены, указанной в импортном или экспортном контракте, – судьёй здесь выступает таможенный орган места пересечения товара государственной границы.

Во-вторых, кроме таможенных тарифов на целый ряд товаров взимаются акцизы. В конечном итоге от всей общей стоимости уплачивается налог на добавленную стоимость (НДС).

Следует отметить, что неосуществлённые затраты ($Z_{и}$) на собственное (отечественное) производство (приобретение) импортируемых товаров или их отечественного аналога определяются также по формуле приведенных затрат, скорректированной на коэффициент «отличающегося качества» импортируемого товара:

$$Z_{и} = (C_{и} + p_{н} \cdot K_{и}) \cdot K_{и.т},$$

где $C_{и}$ – себестоимость собственного производства единицы импортируемого товара или его отечественного аналога; $p_{н}$ – нормативный коэффициент рентабельности капиталовложений; $K_{и}$ – капиталоемкость единицы импортной продукции (расчётно или по аналогу); $K_{и.т}$ – коэффициент отличающегося (как правило, более высокого) качества импортируемого товара.

В РФ эффективность (эффект) производства предприятием продукции для экспорта в общем виде определяется как

$$X_{э.пр} = V_{э.факт} / Z_{э.пр},$$

или в развернутом виде как

$$X_{э.пр} = \frac{V_{э} \cdot K_{кр}}{[(C_{э} + p_{н} \cdot K_{э}) - НДС] + Э.П},$$

где $V_{э}$ – валютная выручка, переведённая в рубли по курсу ЦБ РФ на день поступления валюты на транзитный валютный счёт, руб.; $K_{кр}$ – коэффициент кредитного влияния в случае продажи товара в кредит; $C_{э}$ – себестоимость единицы экспортной продукции, руб.; $K_{э}$ – капиталоемкость единицы экспортной продукции руб.; $p_{н}$ – норматив рентабельности капиталовложений, принимаемый равным 0,15; $Z_{тр}$ – затраты на транспортировку экспортируемого товара на условиях «франко-граница» или «ФОБ-порт/отгрузка», руб.; НДС – налог на добавленную стоимость, возвращаемый производителю экспортной продукции, руб.; Э.П – экспортная пошлина (экспортный тариф) в долях от предполагаемой к получению валютной выручки, руб.

Эффект производства продукции для экспорта

$$\mathcal{E}_{\text{э.пр}} = V_{\text{э.факт}} - \mathcal{Z}_{\text{э.пр}},$$

или в развернутом виде:

$$\mathcal{E}_{\text{э.пр}} = V_{\text{э.факт}} - [(C_{\text{э}} + p_{\text{н}} \cdot K_{\text{э}}) + \mathcal{Z}_{\text{тр}}] - \text{НДС} + \mathcal{Э.П.}$$

Эффективность ($X_{\text{и.пр}}$) приобретения предприятием импортных товаров определяется по формуле

$$X_{\text{и.пр}} = \frac{(C_{\text{и}} + p_{\text{н}} \cdot K_{\text{и}}) \cdot K_{\text{ит}}}{[V_{\text{и}} + V_{\text{и}} \cdot (T.T + A)] + \text{НДС}}.$$

Эффект приобретения импортных товаров

$$\mathcal{E}_{\text{и.пр}} = (C_{\text{и}} + p_{\text{н}} \cdot K_{\text{и}}) \cdot K_{\text{ит}} - [V_{\text{и.факт}} + V_{\text{и}} \cdot (T.T + A)] + \text{НДС},$$

где $V_{\text{и.факт}}$ – фактические валютные расходы предприятия на импорт товаров по курсу ЦБ РФ на день платежа ($V_{\text{и.факт}} = V_{\text{и}} \cdot K_{\text{кр}}$), руб.; $C_{\text{и}}$ – себестоимость собственного производства импортного товара или его отечественного аналога, руб.; $K_{\text{и}}$ – капиталоемкость единицы импортного товара, руб.; $K_{\text{ит}}$ – коэффициент отличающегося (как правило, более высокого) качества импортируемых товаров; $T.T$ – таможенный тариф на импорт товаров, руб.; A – акцизный налог (на отдельные виды товаров), руб.; НДС – налог на добавленную стоимость, руб.

Эффективность ($X_{\text{вт}}$) внешнеторгового оборота предприятия, осуществляющего экспортно-импортные операции, определяется по формуле

$$X_{\text{вт}} = \frac{\mathcal{Z}_{\text{и}}}{\mathcal{Z}_{\text{э}}} = \frac{(C_{\text{и}} + p_{\text{н}} \cdot K_{\text{и}}) \cdot K_{\text{ит}}}{[(C_{\text{э}} + p_{\text{н}} \cdot K_{\text{э}}) + \mathcal{Z}_{\text{тр}}] - \text{НДС} + \mathcal{Э.П}}.$$

Эффект внешней торговли предприятия

$$\mathcal{E}_{\text{вт}} = \mathcal{Z}_{\text{и}} - \mathcal{Z}_{\text{э}} = (C_{\text{и}} + p_{\text{н}} \cdot K_{\text{и}}) \cdot K_{\text{ит}} - [(C_{\text{э}} + p_{\text{н}} \cdot K_{\text{э}}) + \mathcal{Z}_{\text{тр}}] - \text{НДС} + \mathcal{Э.П}$$

Таким образом, изложенные основные методические положения позволяют достаточно чётко определить экономическую эффективность и эффект от внешней торговли России.

7.2. Учёт кредитных условий при расчёте эффективности экспортно-импортных операций

Методика определения эффективности внешнеэкономических связей требует в случаях, когда экспортно-импортные операции сопровождаются предоставлением или получением кредита, отражать в соответствующих показателях эффективность влияния кредитных условий.

При торговле в кредит моменты поставки товаров и платежей за них не совпадают, и сумма платежей дополняется процентами за кредит. Поэтому при расчёте показателей экономической эффективности затраты на производство товаров, валютной выручки от их экспорта, валютных расходов, затрат на отечественное производство товаров, заменяющих импортные, необходимо приводить к одному моменту времени, учитывая и проценты за кредит.

Пример расчёта суммы валютной выручки вместе с процентами, приведённой к году использования кредита, приведён ниже. Определяется эффективность экспорта товара, внешнеторговая цена которого $B = 100$ условных единиц (у. е.), а затраты на производство и транспортировку $Z_3 = 80$ у. е. Оплата товара осуществляется в течение $T = 5$ лет равными по годам суммами с начислением 5 % годовых за пользование кредитом (проценты начисляются от суммы задолженности в течение года, предшествующего моменту их уплаты)

В 1-й строке табл. 7.1 показаны годы, пронумерованные от 0 до $t = 5$, когда завершается погашение кредита. Во 2-й строке в год $t = 0$ указывается сумма используемого кредита B_3 , а в 3-й строке суммы погашения кредитной задолженности $B_{от}$ (основного долга). В 4-й строке таблицы показано, как по мере погашения кредита уменьшается задолженность $B_{дт}$, в 5-й строке даны суммы выплачиваемых за кредит процентов, в 6-й указывается суммарное поступление валюты, т. е. суммы погашения основного долга, дополненные процентами за кредит из расчёта 5 % годовых.

В приведённых данных видна разновременность затрат и результатов внешнеторговой операции: затраты на производство и транспортировку товара осуществляются в год $t = 0$, а валютная выручка вместе с процентами поступает в последующие пять лет. Для суммирования поступлений валюты отдельных лет и сопоставления их с затратами на производство и транспортировку товара необходимо все разновременные величины привести к одному показателю – сроку поставки товара.

Таблица 7.1

**Расчёт суммы валютной выручки
с указанием погашения взятого кредита, у.е.**

1. Годы, t	0	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	Всего
2. Сумма кредита, цена поставляемого товара, V_0	100	–	–	–	–	–	100
3. Суммы погашения основного долга		20	20	20	20	20	100
4. Задолженность		100	80	60	40	20	
5. Проценты за кредит (5 %)		5	4	3	2	1	
6. Годовые суммы поступления валюты $V_{э}$ (п. 3 + п. 5)		25	24	23	22	21	115
7. Коэффициент приведения (обесценивания) валюты к году использования кредита (при $p_n = 0,15$)		0,869	0,756	0,658	0,572	0,497	
Годы, t	0	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	Всего
8. Приведённые суммы погашения (поступления) валюты (п. 6 + п. 7)		221,7	118,2	115,2	112,6	10,5	78

Суммарную величину ($V_{э.кр}$) валютных поступлений (с учётом продажи в кредит), приведенную к году t_0 , соответствующему году поставки товара, при $p_n = 0,15$ можно рассчитать также по следующей формуле:

$$V_{э.кр} = \sum_{t=1}^{t=5} V_{эt} \cdot (1 + p_n)^{(t_0 - t_1)} =$$

$$= 25 \cdot 1,15^{-1} + 24 \cdot 1,15^{-2} + 23 \cdot 1,15^{-3} + 22 \cdot 1,15^{-4} + 21 \cdot 1,15^{-5} = 78 \text{ у.е.},$$

где $V_{эt}$ – сумма поступления валюты в i -год; p_n – нормативный коэффициент рентабельности; t – год приведения валютной выручки.

Экономический смысл приведения валютной выручки к году использования кредита заключается в учёте обесценивания (неиспользования с рентабельностью $p_n = 0,15$) валюты из-за более позднего ее получения по сравнению с годом поставки товара на экспорт.

Получение валюты на год позже сдвигает на такой же период возможность закупать импортные товары и тем самым использовать их производительно. В результате производитель-экспортёр и национальное хозяйство в целом теряют возможность получать в этом году прибыль от импортных товаров. Поступление валюты на год позже равноценно получению в год поставки товара меньшей суммы в $(1 + p_n)$ раз.

Полученная суммарная величина валютных поступлений $V_{э.кр}$, приведенная к году поставки товара, показывает, что с точки зрения предприятия-экспортёра вариант экспорта в кредит товара общей номинальной стоимостью $V_0 = 100$ у. е. и с дополнительно получаемой суммой процен-

тов в 15 у. е., равноценен при сохранении других условий экспорта варианту продажи того же товара за наличный расчёт с выручкой $V_{э.кр} = 78$ у. е.

Формула приведения к году «Т» валютной выручки (а при импорте валютных расходов) от поставки товара в кредит с учётом уплаченных процентов за кредит может быть записана в следующем виде:

$$V_{э.кр} = \sum_t^T (V_{от} + V_{пт} \cdot p_k) \cdot (1 + p_n)^{T-t},$$

где $V_{э.кр}$ – суммарная валютная выручка от экспорта товара в кредит с процентами за кредит, приведённая к году Т; $V_{от}$ – валютная выручка, получаемая в счёт авансовых платежей или погашения основного долга в t -й год; $V_{пт}$ – сумма задолженности за период, предшествующий уплате процентов в i -й год; p_n – коэффициент дисконтирования (принятый равным 0,15); p_k – годовой процент за кредит; Т – год приведения валютной выручки; t – момент времени осуществления авансовых платежей в счёт погашения кредита и уплаты процентов.

Если затраты на экспортное производство ($Z_{эt}$) осуществляются в период, отличающийся от года Т, к которому приведена валютная выручка (или валютные расходы при импорте), то они также приводятся к одному и тому же периоду времени. Таким образом, суммарные экспортные затраты

$$Z_{э.сум} = \sum_t^T Z_{эt} \cdot (1 + p_n)^{T-t},$$

где $Z_{эt}$ – затраты на экспортное производство в t -й год; p – нормативный коэффициент рентабельности; t – год приведения затрат.

Значение различных условий торговли в кредит (период кредитования, процентная ставка и др.) можно выразить в коэффициенте кредитного влияния $K_{кр}$, отражающем отношение суммарной величины валютных поступлений, приведённых к году поставки товара, и номинальной валютной стоимости товара:

$$K_{кр} = \frac{V_{э.пр}}{V_э},$$

где $V_э$ – номинальная валютная выручка; $V_{э.пр}$ – валютная выручка, приведённая к году поставки.

По своему экономическому содержанию коэффициент $K_{кр}$ представляет собой показатель обесценивания валютной выручки при экспорте или валютных расходов при импорте. Он свидетельствует о том, насколько менее ценной при торговле в кредит становится валютная выручка по сравнению с номинальной стоимостью товара. При этом учитываются ущерб из-за отвлечения средств предприятия в период кредитования и компенса-

рующее влияние уплачиваемых процентов за кредит. Таким образом, коэффициент кредитного влияния $K_{кр}$ является показателем снижения эффективности экспорта и её повышения при импорте на условиях рассрочки платежей.

Для рассмотренных выше условий экспорта товара в кредит коэффициент кредитного влияния $K_{кр}$ определяется отношением реальной валютной выручки $V_{э.кр}$ к номинальной (контрактной) экспортной цене $V_э$ товара, а именно:

$$K_{кр} = \frac{V_{э.кр}}{V_э} = \frac{78}{100} = 0,78.$$

Коэффициент кредитного влияния показывает степень снижения эффективности экспорта. При продаже за наличные показатель эффективности экспорта в нашем примере был бы равен $X_э = V_э/З_э = 100/80 = 1,25$. При поставке того же товара в кредит этот показатель ($X_э$) равен:

$$X_{э.кр} = \frac{V_{э.кр}}{V_э} \cdot K_{кр} = \frac{100}{80} \cdot 0,78 = 0,975.$$

Таким образом, эффективность экспорта условного товара, поставляемого в кредит, в конечном итоге составляет лишь 78 % его продажи за наличные (0,975/1,25).

7.3. Экономическая эффективность (эффект) товарообменных (бартерных) операций

В практике внешнеэкономического сотрудничества встречаются многочисленные задачи, при решении которых известен перечень взаимных поставок конкретных товаров. К ним относятся расчёты эффективности соглашений по обмену продукцией одной или нескольких отраслей производства, соглашений, предусматривающих поставку одной страной сырья, другой – его переработку и встречную поставку готовой продукции. Примерами товарообменных операций являются, по сути дела, соглашения о международной специализации и кооперировании производства.

Расчёт экономической эффективности (эффекта) товарообменных операций довольно прост. Требуется лишь определить затраты на производство экспортных товаров и экономию от неосуществленных затрат в связи с отказом от производства отечественных товаров, аналогичных поступающим по импорту в рамках рассматриваемого товарообмена. Для та-

кого расчёта не требуется каких-либо особых методов, кроме тех, что изложены выше для определения эффективности экспорта и импорта.

Некоторая сложность расчётов возникает лишь тогда, когда имеется несбалансированность по валютным поступлениям и платежам.

Если валютные поступления от экспорта больше платежей за импорт, то затраты на производство экспортных товаров обеспечивают не только экономию неосуществлённых отечественных затрат на изготовление импортной продукции, предусмотренной в товарообменном соглашении, но и возможность дополнительного импорта товаров валютной стоимостью $S_{эи}$, закупаемых за счёт положительного сальдо товарообменной операции. В этом случае экономическая эффективность товарообмена $X_{эи}$ определяется по формуле

$$X_{эи} = \frac{Z_{и} + S_{эи}}{Z_{э}},$$

а абсолютный эффект

$$\Theta_{эи} = Z_{и} + S_{эи} - Z_{э},$$

где $S_{эи}$ – сальдо товарообменной экспортно-импортной операции; $Z_{э}$ – затраты на производство экспортируемой продукции; $Z_{и}$ – неосуществлённые затраты на производство отечественных аналогов импортных товаров.

Если валютные платежи за импорт превышают поступления от экспорта, то приобретение импортных товаров потребует, кроме затрат на производство экспортируемых товаров, включённых в товарообменную сделку, привлечение дополнительных валютных средств.

В случае отрицательного валютного сальдо товарообменной (бартерной) сделки экономическая эффективность $X_{эи}$ определяется по формуле

$$X_{эи} = \frac{Z_{и}}{Z_{э} + S_{эи}},$$

а абсолютный эффект от товарообмена равен:

$$\Theta_{эи} = Z_{и} - (S_{эи} + Z_{э}),$$

где $S_{эи}$ – сальдо товарообменной экспортно-импортной операции; $Z_{э}$ – затраты на производство экспортируемой продукции; $Z_{и}$ – неосуществлённые затраты на производство отечественных аналогов импортных товаров.

7.4. Определение экономической эффективности сотрудничества

Определение экономической эффективности международной специализации и кооперирования производства (МСКП)

Международная специализация производства – экономическое сотрудничество, которое обеспечивает концентрацию массового изготовления однородной продукции на отдельных специализированных предприятиях различных стран.

Экономический эффект МСКП определяется в расчёте на каждый год, а также за весь период действия соглашения о специализации и кооперировании производства. При этом учитывается одновременность величин годовых эффектов, что обеспечивает сопоставимость суммарных эффектов по различным вариантам соглашений.

Годовой экономический эффект соглашения о международной специализации и кооперировании производства составит:

$$\Theta_{\Gamma} = \sum Z_{ni} \cdot \Pi_{ni} - \sum Z_{ei} \cdot \Pi_{ei} + \sum B_{ej} \cdot \Pi_{ej} - \sum B_{ni} \cdot \Pi_{ni} \cdot \Theta_{\text{кп}},$$

где Z_{ni} – стоимостная оценка единицы импортной i -й продукции; Π_{ni} – годовой объём импорта i -й продукции (ед.); Z_{ei} – затраты на единицу j -й экспортной продукции; Π_{ei} – годовой объём экспорта j -й специализированной продукции (нат.ед.); B_{ej} – внешнеторговая цена единицы j -й экспортной продукции; B_{ni} – внешнеторговая цена единицы i -й импортной продукции; $\Theta_{\text{кп}}$ – эффект от концентрации производства.

Экономический эффект предприятия, изготавливающего специализированную продукцию на экспорт, можно рассчитать по следующей формуле:

$$\Theta_{\text{пр}} = \sum [B_{ej} - (C_j + p_n \cdot K_j)] \cdot \Pi_{ej} + \Theta_{\text{кп}},$$

где B_{ej} – валютная выручка от экспорта j -й продукции; C_j – себестоимость производствами продукции; K_j – капиталоемкость j -й продукции; p_n – нормативный коэффициент рентабельности капиталовложений; Π_{ej} – количество j -й продукции, поставляемой на экспорт; $\Theta_{\text{кп}}$ – эффект от концентрации специализированного производства.

Эффект концентрации, возникающий на предприятии при организации массового специализированного производства продукции, рассчитывается по формуле:

$$\Theta_{\text{кп}} = \sum (Z_{nj} - Z_{ej}) \cdot \Pi_{\text{вн}j},$$

где $P_{внj}$ – годовой объём j -й продукции, поставляемой предприятием, выпускающим специализированную продукцию (нат. ед.) внутренним (отечественным) потребителям; $Z_{нj}$ – затраты на производство единицы j -й продукции до организации на предприятии специализированного производства; $Z_{сj}$ – затраты на производство единицы j -й продукции при специализированном (массовом) производстве.

Главная цель МСКП – организация массового, специализированного производства продукции, эффективно удовлетворяющего потребности участников международного соглашения о специализации и кооперировании.

Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества (МНТС)

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) представляет собой базирующийся на международном разделении труда обмен научно-техническими достижениями (результатами исследований, проектирования, конструирования, изобретательства, производственного опыта), а также обмен услугами и специалистами.

Экономическая эффективность МНТС определяется путём сопоставления необходимых для его осуществления затрат с экономическими результатами, а также сравнением экономических показателей данного варианта МНТС с другими вариантами получения того же результата.

Экономическая эффективность научно-технического импорта

Расчёты экономической эффективности научно-технического импорта основываются на сравнении затрат и результатов, связанных с внедрением в экономику вариантов научно-технического импорта.

Годовая прибыль P_r , получаемая экономикой в результате поставок продукции внутренним потребителям и на экспорт по каждому варианту научно-технического импорта, рассчитывается по формуле

$$P_r = \sum P_{ni} \cdot (C_{ni} - C_{ni}) + \sum P_{эj} \cdot (B_{эj} - C_{эj}),$$

где P_{ni} – годовой объём производства i -го вида продукции, реализуемой внутренним потребителям (нат.ед.); C_{ni} – цена на i -й вид продукции, реализуемой внутренним потребителям; C_{ni} – себестоимость собственного производства единицы i -и продукции, поставляемой внутренним потреби-

телям; $P_{эj}$ – годовой объём производства j -го вида экспортируемой продукции (нат. ед.); $B_{эj}$ – внешнеторговая (контрактная) цена единицы j -й экспортной продукции; $C_{эj}$ – себестоимость собственного производства и транспортировки единицы j -й экспортируемой продукции.

Показатель рентабельности $R_{\text{МНТС}}$ по варианту научно-технического импорта определяется следующим образом:

$$R_{\text{МНТС}} = \frac{P_{\Gamma}}{Z_{\text{МНТС}}},$$

где P_{Γ} – годовая прибыль по принятому варианту научно-технического импорта; $Z_{\text{МНТС}}$ – полные затраты на проведение мероприятий, связанные с осуществлением МНТС, приведённые к последнему году строительства объекта, которые, в свою очередь, определяются по формуле

$$Z_{\text{МНТС}} = \sum (Z_t + Z_{\text{МНТС}t}) \cdot (1 + p_n)^{T_{\text{стр}} - 1},$$

где Z_t – затраты на научно-техническое сотрудничество в t -м году, (руб.); $Z_{\text{МНТС}t}$ – затраты на МНТС в t -м году, включая закупку лицензий (патентов), производственного опыта («ноу-хау»), импортного оборудования, материалов и других товаров, командирование специалистов и другие виды валютных расходов, вызванные осуществлением МНТС; p_n – коэффициент рентабельности капиталовложений; $T_{\text{стр}}$ – последний год строительства объекта МНТС.

Если МНТС является частью мероприятия по созданию объекта с использованием импортного оборудования и иностранного кредита, то его экономическая эффективность определяется по методике ЭВЭС. При этом в состав суммарных народнохозяйственных затрат на создание объекта включаются также затраты на МНТС.

Эффект, относимый на научно-техническое сотрудничество, определяется долей общего эффекта, пропорциональной доле затрат на МНТС в суммарных затратах на создание объекта.

Экономическая эффективность научно-технического экспорта

Экономическая эффективность научно-технического экспорта определяется при проведении научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ по заказам зарубежных стран и при продаже российских лицензий (патентов) на научно-технические разработки.

Экономический эффект от продажи лицензий и патентов

$$\mathcal{E}_{\text{лиц}} = B_{\text{э}} - Z_{\text{лиц}},$$

где $B_{\text{э}}$ – валютная выручка от продажи лицензий или патента на научно-техническое новшество и от сопутствующего экспорта машин, оборудования и другой продукции; $Z_{\text{лиц}}$ – затраты на научно-техническую разработку (в соответствующей доле), связанные с экспортом лицензий или патента, а также на производство и транспортировку продукции, экспорт которой обусловлен продажей лицензий или патента.

Экономическая эффективность экспорта лицензий или патентов $X_{\text{э.лиц}}$ рассчитывается как отношение валютной выручки к затратам:

$$X_{\text{э.лиц}} = \frac{B_{\text{э.лиц}}}{Z_{\text{лиц}}}.$$

При определении эффекта от экспорта лицензий на отечественные достижения науки и техники наряду с учётом валютных поступлений от продажи лицензий необходимо учитывать сопутствующий экономический эффект вследствие возможного экспорта оборудования, узлов, деталей, закупаемых импортёром лицензий, а также расширения импорта высокоэффективной продукции, которая будет выпускаться за рубежом по закупаемой лицензии.

Продажа лицензии может сопровождаться экономическими потерями из-за сокращения серийности выпуска продукции в РФ и уменьшения её экспорта вследствие расширения производства этой продукции за рубежом на основе закупленной лицензии. Последнее может повлечь за собой также снижение внешнеторговых цен.

Полный экономический эффект от продажи лицензии определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{лиц.полный}} = \mathcal{E}_{\text{лиц}} + \mathcal{E}_{\text{соп.э}} + \mathcal{E}_{\text{соп.и}} - \mathcal{E}_{\text{соп.потери}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{соп.э}}$ – сопутствующий продаже лицензии эффект от экспорта оборудования, узлов, деталей и других товаров, закупаемых импортёром лицензий; $\mathcal{E}_{\text{соп.и}}$ – сопутствующий продаже лицензии эффект от увеличения импорта новой, более качественной продукции, выпускающейся за рубежом по проданной российской лицензии или технологии; $\mathcal{E}_{\text{соп.потери}}$ – потери, сопутствующие продаже лицензии (сокращение серийности отечественного производства, уменьшение объёма поставок на экспорт, возможное снижение внешнеторговых цен).

Все слагаемые формулы рассчитываются с использованием формул расчёта эффекта от экспорта-импорта продукции по методике Министерства экономического развития (МЭР) РФ и в случае необходимости приводятся к году продажи лицензии или к какому-либо другому расчётному году.

Если МНТС является частью мероприятия по участию страны в создании объектов в какой-либо другой стране или объектов, входящих в международное научно-производственное объединение, то его экономическая эффективность определяется с использованием методов расчёта эффективности данной формы внешнеэкономического сотрудничества.

Расчёты экономической эффективности *международной специализации и кооперирования* научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ основываются на сравнении затрат, от которых страна освобождается в связи со специализацией и кооперированием научно-технических работ с затратами на разработку передаваемого по специализации (кооперации) научно-технического достижения с учетом сальдо внешнеторгового обмена.

Суммарный экономический эффект $\mathcal{E}_{\text{спец}}$ международной специализации и кооперирования научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ в период (Т) действия соглашения определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{спец}} = \sum_t^T [\mathcal{E}_{\text{спец}t} \cdot (1 + p_n)]^{T-t},$$

где p_n – нормативный (или принятый) коэффициент рентабельности; $\mathcal{E}_{\text{спец}t}$ – годовой экономический эффект от международной специализации и кооперирования научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, определяемый как сопоставление затрат и валютных расходов по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{спец}t} = (Z_{\text{ит}} - Z_{\text{эт}}) + (B_{\text{эт}} - B_{\text{ит}}),$$

где $Z_{\text{ит}}$ – стоимостная оценка национальных затрат на собственное создание импортируемой научно-технической разработки, приобретаемой по варианту специализации и кооперирования; $Z_{\text{эт}}$ – отечественные затраты на научно-техническую технологию, передаваемую зарубежному партнёру по варианту специализации и кооперирования; $B_{\text{эт}}$ – валютная выручка от продажи научно-технической технологии; $B_{\text{ит}}$ – валютные затраты на приобретение научно-технической разработки.

Международная специализация и кооперирование научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ считается эффективной, если экономический эффект от их осуществления положительный.

7.5. Оценка экономической эффективности внешнеторговых операций

Экономический эффект внешнеторговой деятельности рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{вт.д}} = (Z_{\text{им.д}} \cdot \Pi_{\text{им.д}}) - (Z_{\text{эк.д}} \cdot \Pi_{\text{эк.д}}),$$

где $\mathcal{E}_{\text{вт.д}}$ – экономический эффект внешнеторговой деятельности, руб.; $Z_{\text{им.д}}$ – полные затраты отечественного производства на единицу импортной продукции, руб.; $\Pi_{\text{им.д}}$ – количество импортной продукции, ед.; $Z_{\text{эк.д}}$ – полные затраты отечественного производства на единицу экспортной продукции, руб.; $\Pi_{\text{эк.д}}$ – количество экспортной продукции, ед.

Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности, соответственно, рассчитывается по формуле

$$\mathcal{ЭЭ}_{\text{вт.д}} = \frac{Z_{\text{им.д}} \cdot \Pi_{\text{им.д}}}{Z_{\text{эк.д}} \cdot \Pi_{\text{эк.д}}},$$

где $\mathcal{ЭЭ}_{\text{вт.д}}$ – экономическая эффективность внешнеторговой деятельности.

Внешнеторговая деятельность экономически выгодна, если эффект $\mathcal{ЭЭ}_{\text{вт.д}}$ является положительной величиной, а показатель эффективности $\mathcal{ЭЭ}_{\text{вт.д}} > 1$.

Соизмерение затрат на собственное производство импортных и экспортных товаров принято считать основополагающим принципом определения экономической эффективности внешнеторговой деятельности предприятий различных форм собственности.

Экономическая эффективность экспорта

Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

$$\mathcal{ЭЭ}_{\text{экс}} = O_{\text{вф}} + V_{\text{р}} - Z_{\text{экс}},$$

где $\mathcal{ЭЭ}_{\text{экс}}$ – показатель экономического эффекта экспорта, руб.; $O_{\text{вф}}$ – рублёвый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчётом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.; $V_{\text{р}}$ – рублёвая 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.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = \frac{O_{\text{вф}} + B_{\text{р}}}{Z_{\text{экс}}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ – показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке.

Экономическая эффективность импорта

Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект импорта для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции самим покупателем может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}} = Z_{\text{и}} - \text{ЦП}_{\text{имп}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ – показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, руб.; $Z_{\text{и}}$ – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб,

$$Z_{\text{и}} = \text{Ц}_{\text{пв}} + \mathcal{E}_{\text{рв}},$$

где $\text{Ц}_{\text{пв}}$ – цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с её приобретением (изготовлением), руб.; $\mathcal{E}_{\text{рв}}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы, руб.;

$\text{ЦП}_{\text{имп}}$ – цена потребления импортного товара (продукции), т. е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.,

$$\text{ЦП}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{пп}} + \text{Э}_{\text{ри}},$$

где $\text{Ц}_{\text{пп}}$ – цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.; $\text{Э}_{\text{ри}}$ – 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.

Экономический смысл показателя экономического эффекта в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортёр, если приобретёт импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $\text{ЦП}_{\text{имп}} > \text{Э}_{\text{ри}}$, то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортёр, если он вместо импортной продукции приобретёт (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортёр, если он всё же приобретёт импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{ри}} - \text{Ц}_{\text{пп}},$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{имп}}$ – показатель экономического эффекта импорта, руб.; $\text{Ц}_{\text{ри}}$ – цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и другие), руб.; $\text{Ц}_{\text{пп}}$ – цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и другие), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортёр от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Экономическая эффективность экспортно-импортных операций

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определённый период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс.имп}}$ может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс.имп}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ – суммарный экономический эффект от экспорта, приведённый к промежутку времени, за который определяется эффект, руб., может быть определён как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершённым за соответствующий период времени; $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ – суммарный экономический эффект от импорта, приведённый к промежутку времени, за который определяется эффект, руб., может быть определён как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершённым за соответствующий период времени.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Вопросы для самоконтроля

1. В чём состоят особенности определения экономической эффективности внешней торговли в РФ?
2. Что собой представляет коэффициент отличающегося качества импортируемого товара?
3. Как определяется коэффициент кредитного влияния?
4. Какие факторы оказывают влияние на эффективность товарообменных операций?
5. В чём состоит сущность определения эффективности научно-технического импорта?
6. Как определяется экономический эффект внешнеторговой деятельности?
7. В чём состоит сущность показателя интегрального экономического эффекта?
8. Что собой представляют эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара?
9. Как определяется экономическая эффективность экспорта?
10. В чём состоит эффективность экспорта лицензий или патентов?

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 09.04.2009.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28.05.2003 № 61-ФЗ ред. от 30.12.2008.
3. Налоговый кодекс РФ. Гражданский кодекс РФ Часть II. – 2-е изд. – М. : Ось 89, 1997. – 288 с.
4. Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» от 27 февраля 2003 года № 28-ФЗ.
5. Федеральный закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ.
6. Данилова, Н. Ф. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» : комментарий (постатейный) к Федеральному закону / Н. Ф. Данилова, Е. Ю. Сидорова. – М. : Юридический Дом «Юстицинформ», 2006. – С. 112.
7. Комментарий к Таможенному Кодексу Российской Федерации / под ред. А. Н. Козырина. – М. : Проспект, 2006. – С. 788.
8. Постановление Правительства РФ от 1 июля 1994 г. № 758 «О мерах по совершенствованию государственного регулирования экспорта товаров и услуг» (с 27 ноября 2006 г.).
9. Постановление Правительства РФ от 16.09.2006 № 571 «О порядке предоставления в 2006 году государственных гарантий Российской Федерации для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции».
10. Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации (утв. ЦБ РФ от 03.12.2002 № 2-П).
11. Маховикова, Г. А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Г. А. Маховикова, Е. Е. Павлова. – М. : Эксмо, 2009. – 320 с.
12. Ершова, А. Д. Льготы и преференции в таможенном деле : учеб. пособие / А. Д. Ершова. – СПб. : Изд-во «Бизнес-пресса», 2004. – 256 с.
13. Красавина, Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / под ред. Л. Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 576 с. : ил.
14. Основы внешнеэкономической деятельности : метод. указания / сост. Т. П. Лихачёва, С. А. Качеров; КГТУ. – Красноярск : ИПЦ КГТУ, 2003.
15. Лугачёва, Л. И. Формы внешнеэкономической деятельности предприятий Сибирского федерального округа / Л. И. Лугачёва, Е. А. Соломенникова // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1. – С. 113–125.

16. Миляков, Н. В. Таможенная пошлина / Н. В. Миляков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 256 с.
17. Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность: метод. пособие по курсу для студентов экономических специальностей / В. П. Пашуто. – Мн. : БГУИР, 2002. – 67 с.
18. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность / В. В. Покровская. – М. : Экономистъ, 2006. – 671 с.
19. Савин, В. А. Мировой рынок и его воздействие на инвестиционные проблемы России / В. А. Савин. Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 1.
20. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : 4-е изд., перераб. и доп. / Л. Е. Стровский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 799 с.
21. Трошкина, Т. Н. Таможенные платежи : учеб.-практ. пособие / Т. Н. Трошкина. – М. : Городец, 2007. – 127 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	4
1.1. Классификация внешнеторговых операций.....	4
1.2. Таможенные режимы.....	12
2. ФОРМЫ И МЕТОДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	30
2.1. Товарообменные операции на мировом рынке.....	30
2.2. Торговые операции состязательного характера.....	39
3. ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	52
3.1. Виды торгово-посреднических операций.....	52
3.2. Торгово-посреднические соглашения.....	60
4. МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	68
4.1. Национальная система преференций и её элементы.....	68
4.2. Технология определения страны происхождения товаров.....	72
4.3. Декларация и сертификация происхождения товара.....	75
4.4. Процесс таможенного оформления и контроля преференциальных товаров.....	78
5. ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ.....	84
5.1. Виды, порядок и форма уплаты таможенных платежей.....	84
5.2. Таможенные сборы.....	88
5.3. Таможенный тариф.....	91
6. НАЛОГИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	96
6.1. Таможенный акциз.....	96
6.2. Налог на добавленную стоимость.....	102
7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	111
7.1. Особенности определения экономической эффективности (эффекта) внешней торговли Российской Федерации.....	111
7.2. Учёт кредитных условий при расчёте эффективности экспортно-импортных операций.....	117
7.3. Экономическая эффективность (эффект) товарообменных (бартерных) операций.....	120
7.4. Определение экономической эффективности сотрудничества.....	122
7.5. Оценка экономической эффективности внешнеторговых операций.....	127
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	131

Учебное издание

Лихачёва Татьяна Петровна

**ОСНОВЫ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Редактор И. Н. Байкина

Корректор О. А. Лубкина

Компьютерная верстка: Н. Г. Дербенёва

Подписано в печать 15.12.10. Печать плоская. Формат 60x84/16
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 7,9. Тираж 100 экз. Заказ № 2389

Редакционно-издательский отдел
Библиотечно-издательского комплекса
Сибирского федерального университета
660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79

Отпечатано полиграфическим центром
Библиотечно-издательского комплекса
Сибирского федерального университета
660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 82а