

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ИНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТ

КАФЕДРА “МЕНЕЖМЕНТ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ ”



Конспект лекции по дисциплине:

**“Менеджмент Внешнеэкономической
Деятельности”**

ТОШКЕНТ - 2006

О г л а в л е н и е

<i>Введение</i>	<i>1</i>
<i>1. Сущность ВЭД. Предмет курса “Основы ВЭД”</i>	<i>3</i>
<i>2. Организация и управления ВЭД.....</i>	<i>15</i>
<i>3. Формы осуществления ВЭД и установление деловых отношений.....</i>	<i>35</i>
<i>4. Внешнеторговый контракт купли - продажи.....</i>	<i>56</i>
<i>5. Внешнеторговый контракт купли продажи.....</i>	<i>68</i>
<i>6. Системы определения качества товара, и услуг в международной торговли.....</i>	<i>81</i>
<i>7. Транспортное обеспечение ВЭД.....</i>	<i>92</i>
<i>8. Договорные основы перевозки внешнеторговых грузов.....</i>	
<i>9. Инвестиции ВЭД.....</i>	
<i>10. Страхование ВЭД.....</i>	
<i>11. РИСК во ВЭД и методы страхования.....</i>	

Введение

Внешнеэкономическая деятельность оказывает существенное влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: народного хозяйства в целом, отдельных регионов, объединений, предприятий. Как часть общей структуры народного хозяйства внешнеэкономические связи воздействуют на совершенствование внутрихозяйственных пропорций, размещение и развитие производительных сил.

Экономические реформы в Узбекистане в качестве одного из важнейших направлений включают и реформу внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Одним из достижений реформирования является предоставление всем предприятиям права самостоятельного осуществления ВЭД, в том числе реализации собственной продукции на внешнем рынке.

Однако, практика показывает, что многие из участников ВЭД не знакомы с ее основами, что делает весьма актуальной подготовку кадров, специализирующихся в этой области, а также предоставление необходимых знаний основ внешнеэкономической деятельности всем специалистам народного хозяйства. Для этих целей предназначен предлагаемый курс “Основы внешнеэкономической деятельности”, ориентированный на студентов бакалавриата всех экономических специальностей. Сборник текстов лекции предполагает освещение в учебном курсе широкого круга вопросов, связанных с экспортно-импортной деятельностью, со спецификой внешнеторговых операций, формами международной промышленной кооперации, а также вопросами делового общения с зарубежными партнерами и др.

Основные требования предъявляемые к знаниям, умениям и навыкам по дисциплине. Бакалавр должен:

иметь представление:

- о современной концепции и особенности ведения внешнеэкономической деятельности;
- о принципах и методах организации, управления внешнеэкономической деятельностью предприятий, организаций, министерств и ведомств;
- о методах выбора иностранных партнеров, о национальных особенностях деловых партнеров;
- о типовых контрактах, их структуре и содержание;
- о коммерческих формах передачи техники и технологии во внешнеэкономической деятельности;
- о создании и управлении совместными предприятиями;
- об организации и техники коммерческих операций на международных биржах, торгах и аукционах;
- о приоритетных направлениях совершенствования внешнеэкономической деятельности;

знать и уметь использовать:

- научные методы организации и управления внешнеэкономической деятельности предприятий, организаций, министерств и ведомств;
 - законодательные акты и нормативные документы регулирующие внешнеэкономическую деятельность;
 - формы, методы и особенности осуществления внешнеэкономической деятельности;
 - методов исследования основных экономических показателей деятельности зарубежных фирм и компаний;
 - способов создания совместного предприятия, определения экономической эффективности их функционирования;
 - методов осуществления внешнеэкономических операций, этапы и тактика ведения переговоров, составление делового протокола;
- иметь навыки:
- внедрения теоретических основ, современной концепции внешнеэкономической деятельности;
 - разработки методов организации, управления и осуществления внешнеэкономической деятельности;
 - выбора иностранного партнера, учета национальных особенностей;
 - исследования основных экономических показателей деятельности зарубежных фирм;
 - заключения внешнеторговых договоров купли-продажи, передачи техники и технологии во внешнеэкономической деятельности;
 - определения рациональных форм и методов сотрудничества в области во внешнеэкономической деятельности;
 - расчета экономической эффективности внешнеэкономической деятельности.

Изучение курса “Основы внешнеэкономической деятельности” тесно взаимосвязано со всеми дисциплинами, предусмотренными в учебном плане.

Особенно тесная взаимосвязь с такими дисциплинами как: “Мировая экономика и международные экономические отношения”, “Международный бизнес”, “Международный туризм”, “Маркетинг”, “Анализ и прогнозирование рынка в маркетинговой деятельности”, “Бизнес маркетинг”, “Международный маркетинг” и дисциплинами курсу по выбору бакалавров.

При обучении дисциплины “Основы внешнеэкономической деятельности” применяются такие новые технологии обучения как проведение проблемных и открытых лекций, использование компьютерной техники, активные методы проведения занятий, занятия за круглым столом, дистанционное обучение с широким использованием ситуационных задач, деловых игр, кейс стадии.

Многие разделы этих учебных дисциплины дополняют учебный курс “Основы внешнеэкономической деятельности” и тем самым расширяют, дополняют область знаний бакалавров в области внешнеэкономической

деятельности. Во всех вышеперечисленных учебных дисциплинах имеются разделы, изучение которых способствует более полнее и глубже усвоить проблемы внешнеэкономической деятельности.

Курс “Основы внешнеэкономической деятельности” обучается в первом семестре третьего курса. Приступать к изучению дисциплины следует после изучения гуманитарных и социально-экономических, математических и естественных дисциплин, а также макро и микро экономики. Улучшению освоения данного курса способствуют изучение таких дисциплин как “Мировая экономика и международные экономические отношения”, “Международный бизнес”, “Организационное поведение”, “Товары и международные стандарты”, и т.д. Изучение курса должно сопровождаться с углубленным изучением научных трудов зарубежных и отечественных экономистов, написанием рефератов, самостоятельных обзоров о состоянии маркетинговой деятельности и процессах управления маркетингом отдельных фирм, предприятий, организаций и ведомств.

ТЕМА 1: СУЩНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПРЕДМЕТ КУРСА "ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ" (2 ч.)

- 1.1. Роль внешнеэкономической деятельности в развитии экономики.
- 1.2. Предмет и задачи курса "Основы внешнеэкономической деятельности".
- 1.3. Виды внешнеэкономической деятельности.
- 1.4. Принципы и задачи внешнеэкономической стратегии РУз в переходном периоде.

1.1. Роль внешнеэкономической деятельности в развитии экономики.

Внешнеэкономическая деятельность является важным инструментом обеспечения прогресса любой национальной экономики. Существуют две отличающиеся друг от друга модели. Первая ориентирует на создание открытой экономики, тесно интегрированной с мировым рынком, с приоритетом экспортных отраслей. Вторая отдает предпочтение замкнутому хозяйству с высокими таможенными барьерами и с приоритетом импортозамещающих производств.

У нас принята за основу модель открытой экономики с учетом складывающихся конкретных условий. Это дает возможность максимально использовать преимущества международного разделения труда на основе интеграции в мировое сообщество и обеспечения в нем для республики места полноправного члена.

Сегодня трудно представить страну, даже с большой территорией, многомиллионным населением, разнообразными ресурсами, которая могла бы развиваться без постоянных и масштабных экономических связей с другими странами.

В последнее десятилетие XX века в условиях нового этапа научно-технической революции и углубления интернационализации хозяйственной жизни роль внешнеэкономического фактора постоянно возрастает. Свидетельством тому во всемирном масштабе является либерализация - основной лейтмотив экономического развития во всем мире на протяжении последнего десятилетия.

Общепризнанным фактором стало то, что либерализация международной торговли, режимов инвестиций и движения капиталов способна повысить уровень эффективности и динамизма национальных экономик и, следовательно, выступить важным фактором экономического роста.

Мировое экономическое пространство в настоящее время все больше и больше представляет собой единое инвестиционное, производственное, торговое поле с региональными и национальными под секторами, а не сеть национальных экономик, связанных между собой торговыми и инвестиционными потоками.

И хотя различные страны, регионы обладают разным уровнем экономического развития и соответственно разными экономическими интересами, тем не менее либерализация и интеграция - это генеральная тенденция, которая будет реализовываться еще длительное время.

Какова же роль внешнеэкономических связей в национальном хозяйстве?

Именно через них обеспечивается поступление отсутствующих или недостаточных в стране средств производства - машин, оборудования, приборов и инструментов, комплектующих узлов, агрегатов, частей и деталей, а также сырья для переработки и конструктивных материалов для производственного использования. Ввоз из других стран высокопроизводительного оборудования, особенно поступающего в комплекте для целей предприятий, цехов, участков, сокращает сроки оснащения им строящихся объектов, ввода их в эксплуатацию, освоение мощностей и получения нужной продукции, поскольку в этом случае не требуются затраты времени на проектирование и изготовление его в стране. Ярким примером может служить создание за два с половиной года в Узбекистане автомобилестроительного комплекса в г. Асаке, где активно использовались импорт современного оборудования, технологий и иностранные инвестиции.

Покупка в других странах новейших машин, оборудования и приборов, а также лицензий и иной технической документации на наиболее передовую технологию ускоряет внедрение в производство последних достижений НТР, более прогрессивных технологических процессов и решений. Что способствует росту производительности труда, повышению качества продукции и в конечном итоге увеличению выпуска добротных товаров как для внутреннего рынка, так и для экспорта.

Однако позитивное воздействие импорта техники и технологии на производство обеспечивается лишь в том случае, если покупается действительно самое совершенное, передовое, и если поступившие машины и оборудование находят быстрое и рациональное применение, а не загромождают базы и склады многолетними тысячами ящиков с импортным оборудованием, которое морально устаревает и физически приходит в негодность.

Таким образом, активное участие национальных хозяйств в общемировом разделении труда становится важной предпосылкой их эффективного функционирования. Поэтому задача интеграции экономики Узбекистана в мировое хозяйство приобрела исключительную актуальность. Только так можно поспеть за мировым научно-техническим и экономическим прогрессом; только открытая миру экономика может своевременно воспринимать идущие от мирового хозяйства, международного разделения труда позитивные импульсы. Напротив, закрытая от мира за "железным" или "бамбуковым" занавесом экономика неизбежно обречена на отставание, застой и деградацию.

В настоящее время и особенно в перспективе возможны следующие главные направления воздействия внешнеэкономического фактора на развитие производительных сил Узбекистана:

- углубление производственной специализации республики на выпуске продукции международного значения, усиление концентрации и кооперирования в ведущих отраслях материального производства, развитие производственной и социальной инфраструктуры, активизация научного потенциала;

- совершенствование отраслевой и территориальной структуры республиканского народнохозяйственного комплекса с организацией широкой переработки местного и привозного сырья и обеспечением комплексного использования природно-экономических ресурсов;

- интенсификация процесса хозяйственного освоения территории Узбекистана при рациональном использовании эксплуатирующихся, а также новых месторождений топливно-энергетических и минерально-сырьевых ресурсов, почвенно-климатического потенциала;

- совершенствование действующих производственных мощностей республики с формированием новых промышленных и средних, экологически чистых предприятий с привлечением новейшего высокопроизводительного зарубежного оборудования, технологии и культуры производства;

- выравнивание уровней социально-экономического развития областей и районов республики.

Роль внешнеэкономических факторов в современном экономическом развитии, их значение как важного канала воздействия мирового научно-технического прогресса на республиканскую экономику в значительной степени определяют основные направления их использования. Это прежде всего, преимущественное развитие прогрессивных форм внешнеэкономических связей, способствующих ускоренному решению научно-технических задач, внедрению новейшей технологии в избранных производствах и отраслях. Существенную роль играют также передача и освоение передового зарубежного опыта управления и организации производства на отдельных предприятиях и в некоторых областях хозяйственной деятельности. Немаловажное значение имеют организация и налаживание производства продукции и услуг для экспорта или в целях экономически обоснованного замещения импорта.

1.2. Предмет и задачи курса "Основы внешнеэкономической деятельности"

Международная производственная специализация и кооперирование представляют собой непосредственно сотрудничество партнеров из разных стран в производстве какого-либо продукта. Для этой формы ВЭС характерны:

регулярность, долгосрочность, стабильность производственных связей, закрепленных в соответствующих договорах. Объектом кооперирования может быть готовая продукция, технологический процесс и т.д. Она может классифицироваться по различным признакам: видам, стадиям, территориальному охвату, числу партнеров, количеству объектов, характеру продукции и т.д.

К основным методам международной кооперации относятся:

- реализация совместных согласованных программ;
- договорная специализация (по взаимному согласованию происходит разграничение производственных программ партнеров);
- создание совместных производственных предприятий.

Переход к рыночной экономике в Узбекистане обусловил ее открытость для внешнего мира, включая снятие ограничений на ВЭД.

Цели выхода фирмы на внешний рынок:

- получение валютной выручки, необходимой для импорта технологии, дефицитных сырья и материалов, улучшения финансового положения фирмы в условиях неплатежей на внутреннем рынке, решение социально-экономических проблем;
- освоение новых рынков сбыта продукции, особенно для изделий, находящихся на стадии жизненного цикла "насыщение" или "спад"
- реализация ненужного оборудования, излишних сырья и материалов при изменении профиля фирмы;
- обеспечение оптимальных размеров производства в случае, если рамки внутреннего рынка оказываются узкими;
- непосредственное осуществление внешнеэкономической деятельности узбекистанскими фирмами содействует повышению конкурентоспособности их продукции, повышает уровень управления и хозяйствования
- участие во внешнеэкономической деятельности может содействовать росту занятости и повышению квалификации работников;
- международное сотрудничество может компенсировать в определенной степени негативные последствия распада хозяйственных связей между бывшими республиками СССР, испытывающими серьезные экономические трудности.

Курс "Основы внешнеэкономической деятельности" изучает внешнеэкономические связи представляющих собой целый комплекс различных направлений, форм, методов и средств перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов между странами - Это одна из наиболее сложных сфер экономики любой страны. Отсюда вытекает традиционно большое государственное вмешательство в эту сферу или, иными словами, весьма активное государственное регулирование внешнеэкономических связей. Оно определяется государственной внешнеэкономической политикой, которая во многом зависит от состояния платежного баланса страны. Важнейшими направлениями государственного

регулирования внешнеэкономических связей страны являются валютное регулирование, экспортно-импортное регулирование, а также правовые формы осуществления внешнеэкономических операций.

И дело не только в количественных показателях. Усиление внешнеэкономического фактора объективно диктуется проводимыми рыночными преобразованиями, формирующими качественно новые основы для взаимодействия отечественной экономики с мировой, внутреннего рынка с внешним.

Все эти обстоятельства потребовали выработки новой внешнеэкономической политики механизма ее реализации.

Внешнеэкономическая политика (ВЭП) — это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей (ВЭС) и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими ВЭП являются внешнеторговая политика (включая экспортную и импортную политику), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика. Кроме того, ВЭП решает и задачи географической сбалансированности внешнеэкономических операций с удельными государствами и регионами, что связано с обеспечением экономической безопасности страны.

Регулирует ВЭП и внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), отличительным признаком которой является международная купля-продажа товаров и услуг, а также международное перемещение материальных, денежных, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Существующий ныне у большинства государств обширный арсенал инструментов ВЭП позволяет им оказывать активное влияние как на формирование структуры и направлений развития собственных ВЭС, так и ВЭС и ВЭП других стран. Этот арсенал инструментов ВЭП можно определить как торгово-политический механизм.

1.3. Виды внешнеэкономической деятельности.

Существуют различные виды внешнеэкономической деятельности: внешняя торговля, миграция рабочей силы, иностранные инвестиции и создание совместных предприятий, обеспечение транспортом внешнеэкономической деятельности, страхование, коммуникация во внешнеэкономической деятельности и др.

Среди них старейшая - внешняя торговля, представляющая собой международный обмен продуктами и услугами - результатами национального труда. В зависимости от предмета и характера осуществления внешнеторговых операций различаются:

1. Торговля готовой продукцией, т.е. предназначенной и пригодной для непосредственного конечного потребления. Она осуществляется либо по мировым, либо по договорным ценам непосредственно изготовителем или через посредников разного рода. Возможна предпродажная доводка продукции с учетом интересов импортера, а также послепродажное обслуживание.

Расчеты могут осуществляться в валюте экспортера, валюте импортера или в инвалюте третьей стороны.

2. Торговля продукцией в разобранном виде. Ее импорт обычно облагается пониженными таможенными пошлинами, что позволяет "обходить" высокие пошлины на ввоз готовой продукции. Торговля продукцией в разобранном виде оправдана, если ее сборка за рубежом позволяет получить большую прибыль за счет использования местной дешевой рабочей силы, более льготного налогообложения, более низкой аренды земли и т.д. Следует иметь в виду, что экспорт ряда товаров в собранном виде просто объективно невозможен (реакторы, портовые краны и др.).

3. Встречные поставки - экспортно-импортные операции, при которых экспортеры обязуются приобрести у импортеров товары на часть или полную стоимость экспортируемой продукции. Их важнейшие разновидности:

4. Бартерные операции предполагают безвалютный, сбалансированный, основанный на стоимостной оценке обмен товарами по договорным или мировым ценам. Их причиной является отсутствие у партнеров конвертируемой валюты;

5. Выкуп устаревшей продукции при сбыте более новых моделей и модификаций. При этом в цене новой продукции засчитывается остаточная стоимость возвращаемых изделий;

6. Операции с давальческим сырьем предусматривают переработку зарубежного сырья или отходов с последующими расчетами продуктами их переработки. Они оправданы, когда имеются огромные запасы сырья или отходов и отсутствуют или недостаточны мощности по их переработке.

Во всех случаях необходима стоимостная оценка передаваемой продукции. Это требуется для таможенного учета, определения выплачиваемых страховок в случае гибели товаров.

Штрафные санкции при этом осуществляются через сокращение или увеличение поставок.

7. Поставки комплектного оборудования. При этом поставляются технологические комплексы с полным комплектом услуг по их проектированию, сооружению, наладке, подготовке к эксплуатации в местных условиях. Наиболее распространена практика сдачи объектов "под ключ", предусматривающая оплату после приемки их заказчиком. Такие соглашения предусматривают также поставки необходимых материалов и инструмента, обучение местных кадров, содействие в организации и управлении производственным процессом, обеспечение эксплуатации объекта в период действия гарантийного срока.

8. Торговля лицензиями. Речь идет о предоставлении на определенных условиях какому-то субъекту прав на использование изобретений, "ноу-хау" и т.д. в течение оговоренного срока за соответствующее вознаграждение. Если технические новшества не защищены патентом, то речь идет о беспатентной лицензии. Наибольшее распространение получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексный, межотраслевой, технологический обмен с

предоставлением "ноу-хау", др. (технологический обмен с предоставлением) услуг. В лицензионном соглашении четко и однозначно определяются вид лицензии (бесплатная или патентная), объем прав на использование передаваемой технологии (полная, простая, или исключительная) форма расчетов ("роялти"), сфера и границы применения технологии, срок действия лицензионного договора. В период действия лицензионного соглашения принимающая сторона (лицензиат) обязана информировать продавца (лицензиара) о всех изменениях технологии.

9. Оказание инжиниринговых услуг. Инжиниринг - комплекс услуг комплексного характера по проработке вопросов проектирования промышленных предприятий, научно-технических центров, инфраструктуры и т.д. Имеются в виду услуги предпроектного, проектного и после проектного характера: от проработки технико-экономического обоснования, предварительных инженерных проработок до организации системы управления и маркетинга, помощи в товаропродвижении. Инжиниринговые услуги оплачиваются по договоренности; либо повременно в виде выплат по часовым или дневным ставкам, либо по факту.

В строительстве, как правило, оплата инжиниринговых услуг устанавливается в % от стоимости работ.

1.4. Принципы и задачи внешнеэкономической стратегии РУз в переходном периоде

В современных условиях значение проблем активизации участия экономики Республики Узбекистан во внешнеэкономических связях выходит далеко за пределы узко ограниченной экономической задачи приобретения валютных ресурсов для обеспечения импортных закупок. Выход из кризисного состояния и стабилизация экономики, достижение научно-технического и хозяйственного прогресса, успешное решение задач социально ориентированной стратегии развития, обоснованная структурная и инвестиционная политика сегодня объективно невозможны без органического встраивания внешнеэкономического фактора в воспроизводственный процесс.

Значение места и роли всей совокупности внешних факторов воспроизводственного процесса находит выражение в определенных количественных показателях и качественных признаках. В условиях усиления экономической взаимозависимости стран количественные показатели мирохозяйственных воспроизводственных связей национальных экономик достигают существенного уровня, свидетельствуют о диверсификации их сферы, органически встраиваются в условия расширенного воспроизводства, составляя одну из важных и неотъемлемых предпосылок поддержания его пропорциональности. Согласно расчетным данным, объем международной торговли составляет в настоящее время 1/8 - 1/6 совокупного мирового производства для отдельных стран соответствующий показатель находится в пределах 16-18% к валовому внутреннему продукту - США, 36-39 % - Германия, 110-135 % - Бельгия, Венгрия, Сингапур. Доля внешнеторгового

оборота в валовом национальном продукте Узбекистана в последние годы колебалась в пределах 10-12%.

Влияние внешнеэкономического фактора на экономику Узбекистана пока невелико, хотя также имеет тенденцию к росту.

Эпоха однозначной ориентации на собственные силы уходит в прошлое. Такой курс в конечном счете становится тормозом экономического и социального развития, связан с нерациональным использованием ресурсов, затрудняет в конечном итоге продвижение к рыночной экономике.

Условия осуществления внешнеэкономической деятельности Узбекистана в настоящее время значительно изменились. Идея расширения самостоятельности хозяйственных субъектов на внешнем рынке привела к определенным позитивным результатам в части осуществления концепции перехода народного хозяйства к рыночным отношениям и создания экономики открытого типа.

Практически заново образуется система государственного регулирования внешнеэкономическими связями, работают органы республиканского и регионального управления внешнеэкономической деятельности. Процесс самостоятельного выхода предприятий на внешний рынок стимулировал создание новых организационно-хозяйственных структур и что особенно можно отметить, соответствующей нормативно-правовой базы. Принятые республиканские законы призваны регулировать внешнеэкономическую деятельность отдельных участников независимо от форм их собственности и обеспечивать надежную гарантию деятельности иностранных инвесторов на территории республики в соответствии с международными нормами и правилами, что создает условия интеграции экономики республики с мировым хозяйством.

Существенно расширились самостоятельность территориальных образований по внешнеэкономической деятельности.

К внешнеэкономическим связям подключаются практически все крупные города и районы Узбекистана.

В целом с 1996 по 1997 год внешнеторговый оборот Узбекистана имел тенденцию к росту.

Новые подходы к организации формирующегося внешнеэкономического комплекса Узбекистана поставили на обсуждение вопрос об участии республики в международном разделении труда не только в рамках внешнеторговой деятельности, но и в наиболее современных формах внешнеэкономического сотрудничества. К ним, в частности относится совместная с предприятиями, фирмами, организациями зарубежных стран хозяйственная деятельность на территории республики.

Радикальная экономическая реформа, кардинальное изменение геополитического положения Республике Узбекистан после распада СССР существенно повысили роль внешнеэкономического фактора в развитии страны. Внешнеэкономическими стали для Республике Узбекистан

хозяйственные и торговые связи не только с дальним, но и с ближним зарубежьем. В результате зависимость Республики Узбекистан от внешних рынков более чем удвоилась.

И дело не только в количественных показателях. Усиление внешнеэкономического фактора объективно диктуется проводимыми рыночными преобразованиями, формирующими качественно новые основы для взаимодействия отечественной экономики с мировой, внутреннего рынка с внешним.

Все эти обстоятельства потребовали выработки новой внешнеэкономической политики России и механизма ее реализации.

Основные принципы ВЭП Республике Узбекистан . Для формирования эффективной ВЭП необходимо четко и ясно определить ее основные принципы. Так, центральное место в ВЭП уделяется экономико-правовому регулированию поведения участников ВЭД, с тем чтобы оно отвечало общенациональным интересам. - Раньше, в условиях государственной монополии на ВЭД, когда в СССР господствовала государственная собственность, а число участников ВЭС не превышало несколько десятков, практически вся эта деятельность управлялась из одного центра *на базе государственного плана, что и приводило к не заинтересованности непосредственных производителей в экспорте, к закупкам продукции, в которой нет особой нужды, и в результате к огромной массе не установленного импортного оборудования и Другим негативным последствиям.

В условиях перехода к рынку и плюрализму форм собственности, предоставления всем предприятиям независимо от форм собственности права заниматься ВЭД Республика Узбекистан отказалась от государственной монополии и связанных с ней форм государственного регулирования. Главная задача государства в современных условиях — выработка ВЭП, адекватной рыночным принципам функционирования узбекской экономики и ее последовательной интеграции в мировое хозяйство. | В принципиальном плане выбор в Узбекистане модели “открытой” экономики и либерализации ВЭС явился, безусловно, правильным. Однако в толковании самой сути открытости, определении стратегии и тактики ее достижения с самого начала осуществления реформ не было достаточной ясности и четкости, Сформировалось два подхода, две точки зрения: понимание ее как быстрой “шоковой” либерализации ВЭС и, наоборот, как процесса, имеющего этапность и требующего активной, преобразующей роли государства.

В реальной политике руководства Республики Узбекистан эти два подхода постоянно смешивались и сталкивались. Меры по “шоковому” открытию внутреннего рынка и либерализации ВЭД неупорядоченно чередовались с жесткими административными мерами, тарифные методы регулирования экспорта и импорта — с нетарифными. Нескордированными были действия в области ценовой, валютной и внешнеторговой политики, а также практические решения, принимаемые различными ведомствами, центрами и регионами. В результате обострилась иностранная конкуренция на

отечественном рынке, по ряду направлений неоправданно подрывая позиции российских производителей. Кроме того, оказались кардинально ослаблены их конкурентные возможности на внешних рынках, что значительно уменьшило объем национального экспорта.

Все это заставило отказаться от шоковых методов и прорабатывать приближенную к реальным условиям Республики Узбекистан модель ВЭП. / Основой регулирования иностранной конкуренции на внутреннем рынке становится таможенный тариф на базе одобренного в 1993 г. современного таможенного законодательства Республики Узбекистан. Это позволяет нашей стране интегрироваться в международную торгово-экономическую систему по общепринятым правилам, открывает ей путь в Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) и Всемирную торговую организацию (ВТО). Тем самым существенно расширяются каналы для перенесения через ВЭС рыночных методов и механизмов внутрь национальной экономики.

Следовательно, в сложных отечественных условиях раскрытие национальной экономики вовне должно быть постепенным, селективным и опирающимся на продуманную структурную и промышленную политику (которых пока нет), при тонком индивидуальном сочетании мер либерализации и протекционизма. Во всяком случае здесь неприменим как монетаристский “естественный отбор” предприятий, так и всеобъемлющий протекционизм, искусственно закрепляющий монопольные позиции отечественных производителей независимо от результатов их деятельности. Поэтому в основе ВЭП Республики Узбекистан лежит по крайней мере четыре принципа: 1) преобразующая (а не только сугубо регулирующая) деятельность государства, вырабатывающего политику развития отраслей и регионов, под которую подстраивается ВЭП страны, (включая ее таможенный инструментарий и режим для иностранных инвестиций;

2) изменение ВЭД узбекских фирм в направлении от преимущественно разовых внешнеэкономических сделок к ВЭД как постоянной и органической части их общей хозяйственной деятельности с долгосрочной ориентацией на удержание и расширение внешних рынков;

3) четкое разделение функций осуществления ВЭП между ветвями республики, ведомствами, а также ее субъектами;

4) ВЭП является составной частью внешней политики Республики Узбекистан. Если дипломатия не служит войне, она служит торговле, и поэтому создание благоприятных условий для российских экспортеров на мировом рынке призвано стать одной из центральных задач российской внешней политики. Соотношение экономических и административных методов. Традиционные инструменты внешнеэкономического регулирования, используемые обычно в странах с рыночной экономикой, становятся главными в Узбекистане. Последовательный отказ от экспортного тарифа (не применяемого, кстати, в промышленно развитых государствах) должен безусловно сопровождаться стимулированием экспортной деятельности, которая в конечном счете обеспечит увеличение бюджетных доходов от

внешней торговли. Одновременно регулирование экспорта будет осуществляться через общепринятую в мировой практике систему прогрессивного налогообложения, а не путем использования экспортных пошлин.

Рыночной системе хозяйства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования ВЭС. Но эффективность их использования имеет определенные рамки. В периоды значительного ухудшения состояния экономики, инфляции, и резких различий между внутренними и мировыми ценами правительства (и об этом свидетельствует зарубежный опыт) в интересах мобилизации и лучшего использования ограниченных ресурсов вынуждены прибегать к административным инструментам регулирования экспортно-импортных операций.

Однако активное применение административного регулирования ни в коем случае не должно сводиться к использованию.

Ключевые слова: Понятия ВЭД, экспорт, импорт, формы ВЭД, торговля готовой продукцией, встречные поставки, бартер, торговля лицензиями, инжиниринговые услуги, принципы ВЭД.

Контрольные вопросы:

1. Роль ВЭД в развитии экономики страны.
2. Главные направления воздействия внешнеэкономического фактора на развитии производительных сил Узбекистана.
3. Предмет курса “Основы ВЭД”.
4. Задачи курса “Основы ВЭД”.
5. Виды ВЭД.
6. Принципы развития ВЭД Узбекистана.

Рекомендуемая литература:

1. Каримов И.А. Узбекистон иктисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. 1995, стр. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Узбекистон - бозор муносабатларига утишнинг узига хос йули. Т.1996.
3. Каримов И.А. Узбекистон ХХ1 аср бусагасида: хавфсизликка тахдид баркарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.1997.
4. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 1998. - 381 с.
5. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т., Узбекистан, 1995 стр. 6-20, 34-51.
4. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: , 1998.
5. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьова. М.: БЕК, 1997.

Тема 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. (2 ч.)

- 2.1. Сущность и особенности управления внешнеэкономической деятельности.
- 2.2. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
- 2.3. Государственное управление внешнеэкономической деятельностью.
- 2.4. Государственные меры стимулирования экспорта.

2.1. Сущность и особенности управления внешнеэкономической деятельности.

Управление как общее и универсальное понятие означает воздействие на субъектов, а через них – на результаты их деятельности. Содержание управления определяется его сферой (ВЭД, промышленность, транспорт и т.п.), а также уровнем (государственный, региональный, отраслевой, предприятия и т.д.). Управление в любой сфере и на любом уровне охватывает многообразие отношений и находится под воздействием совокупности объективных и субъективных факторов. Характер управления, его методы, принципы определяются конкретными экономическими, политическими, социальными условиями соответствующего этапа развития страны.

Экономика СССР носила закрытый характер и строилась на основе монополии внешней торговли, административном управлении, абсолютном господстве государственной собственности и практически полном отсутствии конкуренции. Управление внешней торговлей в СССР также осуществлялась на принципе монополии, введенном декретом Совета народных комиссаров от 22 апреля 1918г., согласно которому государство:

- в центральном порядке управляло внешнеэкономической деятельностью как частью народнохозяйственного комплекса через созданные для этих целей органы;

- определяло, какие организации, и в каких отраслях могут осуществлять операции по внешнеэкономическим связям;

- на основе экспортно-импортного плана устанавливало, что и в каких количествах может быть вывезено из страны и что ввезено;

- непосредственно регулировало ввоз, вывоз и операции внешнеторговых организаций посредством системы лицензий и контрактов.

Усиление централизованного государственного управления внешнеэкономической деятельностью и монополизации этой сферы относится

к 30-м гг., когда существовало незначительное количество всесоюзных экспортно-импортных объединений, каждое из которых было монополистом-экспортером или монополистом-импортером того или иного товара, например, монополия “Союзвнештранса” на транспортно-экспедиторское и складское обслуживание внешнеэкономических операций, монополия “Союзфрахта” на фрахтование морского тоннажа для перевозки внешнеторговых грузов, и т. д.

Государственное управление, основанное на принципе монополии, осуществлялось административными методами. При таком управлении производитель не был заинтересован в экспортной деятельности; стремление к увеличению и расширению импорта часто было необоснованным; не было четкого распределения функций между министерствами и ведомствами, ответственными за организацию и осуществление внешнеэкономических связей; при оценке результатов экспортной деятельности не учитывался конечный результат; были слабы стимулы и недостаточна ответственность участников производства за поставки продукции для зарубежного потребителя; прямые связи между производителями и потребителями практически отсутствовали; не было четкой концепции внешнеэкономической деятельности с отражением стратегических целей, приоритетов, средств их достижения, что тормозило развитие этой сферы деятельности, а подчас наносило прямой ущерб государственным интересам.

В условиях рынка характер государственного воздействия на экономику в целом и внешнеэкономическую деятельность, в частности меняется: оно принимает форму регулирования, т.е. создания определенных условий, обеспечивающих эффективное функционирование экономики в целом и ее составных частей с использованием, главным образом, экономических методов. Наряду с термином “регулирование” в документах ГАТТ и ряде стран используется термин “регламентация”.

В исследованиях экономистов западных стран большое значение придается разработке практически рекомендаций по усилению роли государства в повышении конкурентоспособности национальных товаров и услуг на мировом рынке. В этом отношении представляет интерес книга американского ученого М. Портера, который отводит государству важную роль в создании условий для усиления конкурентных преимуществ нации в мировом хозяйстве.

Конкурентное преимущество нации – это достижение страной высокого и постоянно растущего уровня производительности. Для этого государство должно способствовать использованию национальных ресурсов – труда и капитала: стимулировать динамизм, инновационную деятельность национальной промышленности: создавать конкурентную среду на внутреннем рынке, приводящую к повышению конкурентоспособности фирм на внешнем рынке: создавать благоприятные условия для развития экспортных производств, а также смежных и обслуживающих эти производства фирм.

Теория М.Портера послужила основой для выработки практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности товаров на государственном уровне в ряде стран мира, в том числе в США и Австралии.

Таким образом, объективная необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности признана в экономической теории и подтверждена практикой хозяйствования промышленно развитых и новых индустриальных стран. Государственное регулирование ВЭД широко используется во всем мире. В условиях рыночного хозяйства оно представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, призванных совершенствовать ВЭД в интересах национальной экономики. Эти меры осуществляются как правомочными государственными учреждениями, так и общественными организациями. Целью регулирования является стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменившимся условиям МРТ, мирового рынка и форм международного сотрудничества, решения национальных стратегических и тактических задач.

Функцией государственного регулирования прежде всего является разработка концепций ВЭД. Концепция (стратегия) – это общий замысел развития внешнеэкономической сферы деятельности, включающий определение целей развития, задач, направлений достижения результатов и эффективности указанной сферы. Разработка концепции включает определение внешнеэкономической политики на данный период развития учетом специфических условий внутреннего развития, а также международной экономической конъюнктуры.

Внутренние и внешние факторы всегда обуславливали два подхода во внешнеэкономической политике: свободу торговли и протекционизм. Под свободой торговли понимают свободу при принятии решений по вопросам внешней торговли самими предпринимателями внутри страны, а также неограниченный доступ на национальные рынки зарубежных товаров. Протекционизм предполагает вмешательство государства во внешнеэкономическую, в том числе и в первую очередь во внешнеторговую деятельность, осуществление различных ограничений по отношению к зарубежным товарам с целью поддержки национального производства. Во все времена и во всех странах эти два подхода существуют одновременно, различно только их соотношение, преобладание одного или другого, что также определяется внутренними и внешними факторами.

В современных условиях внешнеэкономическая политика-это система мероприятий государственной власти, направленных на наиболее благоприятное развитие экономических, научно-технических, производственных и других связей с зарубежными странами, углубление и расширение участия страны в МРТ с целью решения стратегических задач ее социально-экономического развития.

Каждая страна решает эти задачи в соответствии с конкретно-историческими условиями своего развития. Например, США, на протяжении

нескольких десятков лет занимавшие ведущее положение в мировом хозяйстве, ведут сейчас борьбу за сохранение своих позиций: поощряется ввоз наукоемких товаров производственного назначения; стимулируется приток иностранных капиталов, которые используются главным образом для оплаты технической модернизации экономики. Решающую роль во внешнеэкономических связях страны играют транснациональные корпорации, имеющие во всем мире сеть предприятий, объединенных кооперационными связями. Американское правительство в последние годы очень интенсивно поддерживает внешнеэкономическую деятельность малых и средних предприятий.

Япония. В силу крайней бедности природных ресурсов, традиционно ориентируется на импорт необходимых топливных и сырьевых материалов. Ее успехи в экономии всех видов ресурсов позволили сократить традиционный импорт, а “сэкономленные” платежи экспортировать как капитал для увеличения производства готовой продукции за рубежом. Конкурентоспособность Японии возросла, и в последние годы она занимает по этому показателю одно из ведущих мест в мире.

Внешнеэкономическая политика регулирует внешнюю торговлю, иностранные инвестиции, валютно-кредитные отношения, передачу новых технологий, а также миграцию рабочей силы. На формирование внешнеэкономической политики влияют объединения представителей капитала (национальные ассоциации промышленников, отраслевые объединения предпринимателей), транснациональные корпорации, малый и средний бизнес, торговые палаты и другие общественные объединения.

В промышленно развитых странах сложился механизм государственного регулирования (регламентации), включающий цели, задачи, принципы, направления, организационные структуры.

Современная внешнеэкономическая политика осуществляется с помощью ряда средств, контролирующих и стимулирующих внешнюю торговлю. Для регулирования внешнеэкономических связей во всех странах создаются специальные государственные структуры, например, в Италии – Министерство внешней торговли, Межминистерский комитет по внешней экономической политике, Главное управление таможен, Главное экономическое управление, Министерство иностранных дел, Институт внешней торговли, который имеет свои коммерческие представительства за рубежом. Помощь при экспорте товаров оказывают находящиеся за рубежом посольства и консульства, имеющие экономические отделы.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности обладает своей спецификой по сравнению с регулированием других сфер национальной экономики. Эта специфика обусловлена необходимостью каждого государства считаться с международными нормами и принципами мировой торговли. Любое государство при регулировании внешнеэкономической деятельности с целью своего развития, повышения эффективности экономики, реализации своих национальных интересов не

должно ущемлять интересы других стран и обязано действовать в рамках тех правил, которые выработаны международными организациями (ГАТТ/ВТО, ЮНКТАД, Всемирной таможенной организацией и др.).

Таким образом, границы государственного регулирования ВЭД определяются, с одной стороны, потребностью расширения национального экспорта и развития форм международной кооперации, а с другой – правилами международных организаций.

Это не такая простая задача, если учесть, что предметом регулирования ВЭД являются:

- *стимулирование национальных экспортеров;
- *осуществление различных организационных мер для укрепления позиций национальных экспортеров на мировых рынках;
- *содействие росту заграничных капиталовложений национальными фирмами.

Кроме того, все государства используют различные методы ограничения действий конкурентов своих национальных фирм, например, препятствование их проникновению на внутренний рынок, более жесткие условия для их функционирования, запреты, повышенные экологические требования и т.д.

Образование региональных интеграционных группировок привело к тому, что наряду с регулированием на национальном уровне начало осуществляться регулирование внешнеэкономической деятельности внутри региональных группировок, т.е. на региональном уровне. Так, в конце 50-60-х гг. после образования на основе Римского договора Европейского экономического сообщества (ЕЭС), начался процесс унификации, гармонизации нормативной базы стран-членов ЕЭС, осуществления единообразных форм оказания финансового и организационного содействия экспортерам, малому и среднему бизнесу, проведения единой антимонопольной политики. Так начала складываться политика коллективного протекционизма.

Отдельные государства, а также региональные интеграционные группировки для поддержки своих экспортеров активно используют политические средства. Так, США и ЕЭС заключили Соглашение о сотрудничестве по вопросам политики в области конкуренции. С обострением конкуренции на мировом рынке расширяется арсенал использования замаскированных средств для поддержки своих экспортеров (например, антидемпинговая политика ЕЭС, от которой страдают российские металлургические предприятия-производители труб). Таким образом, выход российских экспортеров на рынки любой страны предполагает хорошее знание не только норм права, но и реальной практики государства по поддержке своих производителей и ограничению проникновению импортеров.

2.2. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране обязательно отражается на результатах внешнеэкономической деятельности других стран, так как производство, обмен и потребление различных стран мира взаимосвязаны и взаимозависимы. С углублением и расширением внешнеэкономических связей усиливается роль многосторонней регламентации ВЭД. В каждой стране она регулируется национальными нормами права, двусторонними соглашениями, региональными, а также многосторонними соглашениями в рамках международных организаций.

Международная регламентация внешнеэкономической деятельности представлена договоренностями в рамках международных организаций системы ООН и не входящих в систему ООН. Это прежде всего Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), созданное в 1947 г. для регулирования таможенно-тарифных вопросов мировой торговли.

Заинтересованность всех стран в либерализации мировой торговли нашла отражение в принципах разработки и принятия соглашений в рамках ГАТТ;

- *недискриминация, взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования;

- *использование преимущественно тарифных мер защиты национальных рынков;

- *систематическое снижение таможенных тарифов;

- *взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

- *разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

ГАТТ с 1948 по 1994г. была единственной международной организацией, регулирующей мировую торговлю. (Решения по торгово-политическим вопросам ряда других организаций, например, ЮНКТАД, носят рекомендательный характер). ГАТТ представляет собой ряд кодексов и соглашений, выработанных и принятых на так называемых “раундах”. За время существования ГАТТ было проведено 8 раундов. На каждом из них обсуждались вопросы, связанные со снижением таможенных тарифов в промышленно развитых странах, в результате чего средневзвешенная ставка импортных тарифов уменьшилась с 40-60% в 1947 г. до 3-5% в начале 90-х гг.

Национальное таможенно-тарифное регулирование должно быть унифицировано (гармонизировано) с соглашениями и кодексами ГАТТ. Это относится как странам – членам ГАТТ, так и к готовящимся ко вступлению в эту организацию.

На современном этапе роль таможенных пошлин в качестве средства осуществления внешнеторговой политики снижается. Это, конечно, свидетельствует о либерализации международной торговли. Но конкурентная борьба на мировом рынке не прекращается, напротив, она обостряется и влечет за собой усиление протекционистских тенденций как на национальном, так и на региональном уровне (коллективный протекционизм). В условиях функционирования международных организаций, признания международных правил торговли, направленных на ее либерализацию, страны пытаются

осуществлять протекционизм различными завуалированными средствами, которые получили название нетарифных ограничений.

Для непосредственных участников ВЭД особое значение имеют соглашения двух последних раундов ГАТТ – Токийского и Уругвайского – по урегулированию **нетарифных ограничений**, т.е. разнообразных препятствий проникновению иностранных товаров на внутренний рынок.

По классификации ГАТТ нетарифные ограничения представлены пятью группами:

1. Участие государства во внешнеторговых мероприятиях: субсидирование производства экспортных товаров, система государственных закупок товаров.

В Соглашение ГАТТ по субсидиям и компенсационным мерам было введено понятие “специфической” субсидии, т.е. предоставляемой отдельному предприятию или группе предприятий. В случае обнаружения того, что импортный товар произведен с субсидиями государства, страна-импортер имеет право, в строгом соответствии с установленными процедурами, наложить на ввезенный товар так называемую компенсационную пошлину, тогда национальные и импортные товары будут находиться на рынке в равных условиях. Величина компенсационной пошлины определяется величиной государственной субсидии. Законодательство ЕС относит государственное субсидирование производства в любых формах к недобросовестной конкуренции. Контроль за соблюдением правил конкуренции возложен на комиссию ЕС, которая имеет право налагать штраф на предприятия третьих стран за нарушение правил конкуренции.

2. Таможенные и административные импортные формальности: антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости, требования к товаросопроводительным документам.

Демпинг, по определению ГАТТ, это распространение продуктов одной страны на рынке другой страны по ценам “ниже нормальных”, если оно причиняет или угрожает причинить значительный вред национальным производителям, существенно замедляет создание новой национальной продукции. Под ценой “ниже нормальной” понимается цена ниже мировой или ниже той, по которой эта продукция продается в стране-экспортере. Процедура введения антидемпинговой пошлины непростая, длительная и если такое решение принято, то результаты для экспортера разорительны.

3. Стандарты и требования, связанные с безопасностью для потребителей, санитарными нормами. Требования к упаковке и маркировке.

В последнее время ожесточились ограничения, связанные с обеспечением экологической безопасности. Это:

- запреты на импортные товары, если они содержат опасные вещества в концентрации, превышающей предельные значения;
- обязательства по обратной приемке упаковочных и отработанных материалов;
- экологические налоги и т.д.

Одно из соглашений ГАТТ заключено по санитарным и фитосанитарным мерам. В соответствии с ним страны имеют право

вводить меры с целью защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, в том числе с более жесткими нормами, чем существующие международные стандарты. Унификацией стандартов занимаются Международная организация стандартов, Международная электротехническая комиссия, Международная организация мер и весов, Международная организация законодательной метрологии и др.

4. Количественные и валютные ограничения экспорта и импорта.

Количественные ограничения – это прямая мера, направленная на сокращение импорта и экспорта. В современной торгово-политической практике применяются два основных вида количественных ограничений: контингентирование и лицензионный порядок. ГАТТ запрещает дискриминационное применение количественных ограничений, под которым понимается применение к товарам, вывезенным только из каких-то определенных стран. Недискриминационным считается применение количественных ограничений в том случае, если они используются в равной степени в отношении всех стран. Выборочное использование количественных ограничений в отношении отдельных стран разрешается ГАТТ только в том случае, если необходимо добиться равновесия платежного баланса или по соображениям государственной безопасности.

Обострение конкурентной борьбы на мировом рынке привело к появлению “добровольного” количественного ограничения, которое принимает на себя экспортер. Так, еще в начале 60-х гг. развивающимся странам было навязано долгосрочное соглашение по текстилю, которое затем переросло в многостороннее (в котором участвует и Россия, приняв на себя “добровольное” ограничение экспортера текстиля в Европу и США). Япония “добровольно” ограничила экспорт автомобилей в США, Россия – кроме текстиля и изделий из него, также некоторых других видов продукции. В случае отказа экспортера сократить объем вывоза продукции страна-импортер может осуществить более жесткие, неприемлемые для экспортера меры, вплоть до запрета ввоза.

Что касается ограничения торговли текстилем и одеждой, то в соответствии с соглашениями ГАТТ постепенно, к 1 января 2005 г., мировая торговля этими товарами должна вернуться к торговле по принципам и правилам ГАТТ.

5. И, наконец, пятая группа нетарифных ограничений по классификации ГАТТ – это ограничения, связанные с механизмом платежей: импортные депозиты – средства, вносимые в банк импортером как гарантия последующей оплаты, что приводит к замораживанию денежных средств; налоги и налоговые льготы. Налоги по своему воздействию аналогичны таможенным пошлинам, но пошлины регулируются на международном уровне, и государства вынуждены с этим считаться. Налоги регулируются только на национальном уровне, введенные налоги на добавленную стоимость, акцизы и т.п. – это внутреннее

дело государства. В стоимости товаров, пересекающих таможенную границу, налоги иногда составляют 50%. Налогообложение, как правило, осуществляется или в стране происхождения товара, или в стране назначения. Чтобы исключить двойное налогообложение, государства заключают между собой двусторонние соглашения.

Среди соглашений ГАТТ важными являются договоренности по мировой торговле отдельными группами товаров, например молочными продуктами и говядиной, в соответствии с которыми вводятся некоторые ограничения на государственное регулирование цен на них, их производство и экспорт. В результате переговоров на Уругвайском раунде были ликвидированы пошлины на некоторые виды алкогольных напитков, строительное и сельскохозяйственное оборудование, офисную мебель, игрушки и фармацевтические товары. Для российских экспортеров имеет значение договоренность об отказе всех форм регулирования торговли сельскохозяйственной продукцией, кроме таможенных тарифов.

На Уругвайском раунде было принято соглашение о создании новой договорно-правовой системы регулирования торговых отношений и новой организации – Всемирной торговой организации (ВТО), которая сохраняет все основные соглашения ГАТТ и его принципы, поэтому в литературе чаще пишут о ГАТТ\ВТО.

ВТО ставит задачу достижения свободы торговли не просто ее либерализацией, а системой так называемых увязок: решение о повышении тарифа на один товар должно быть увязано с либерализацией импорта другого товара. Еще одна важная задача ВТО – усиление контроля за соблюдением подписанных соглашений. Определена процедура слушаний: по торгово-политическому режиму какой-либо страны заслушивается национальный доклад и доклад секретариата ВТО. Такое слушание способствует лучшей информированности и укреплению стабильности на мировых рынках. В рамках ВТО создан специальный орган по разрешению споров, возникающих в мировой торговле товарами и услугами.

Таким образом, четко прослеживаются тенденции усиления международной регламентации внешнеэкономических связей и контроля за соблюдением международных правил торговли.

2.3. Государственное управление внешнеэкономической деятельностью.

Международный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности используется в настоящее время в Узбекистане. Новое в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности состоит в самом подходе к роли государства. Этот новый подход принципиально меняет содержание роли государства, принципов, на которых оно основывается, содержание функций регулирования ВЭД и их соотношение; появляются новые задачи и методы их решения. Главной задачей

государственного регулирования ВЭД является формирование ее законодательной базы, создание благоприятных экономических и организационных условий для развития всех видов и форм ВЭД и повышения ее эффективности. Одновременно усиливается функция контроля со стороны государства за исполнением субъектами ВЭД действующего законодательства, обеспечения национальной безопасности.

В условиях либерализации ВЭД, необходимости соблюдения международных норм и правил регулирующая роль государства основывается на иных, чем в условиях административно-командной экономики, принципах. Эти принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности сформулированы в Законах “О внешнеэкономической деятельности” и “О внешней торговле”. Среди них:

- *равенство участников ВЭД и их недискриминация;

- *защита государством прав и интересов участников ВЭД;

- *исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность предприятий.

Государственное регулирование ВЭД включает ее финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, обеспечение экспортного контроля: определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом. Все эти направления регулирования базируются на действующем законодательстве.

Одной из важнейших функций государства является разработка концепции внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономической политики, на основе которой строится сотрудничество с другими странами. Долгие годы в республике Узбекистан господствовала государственная монополия внешней торговли, при которой выбор стран-партнеров определяется прежде всего политическими и идеологическими интересами. Переход к рыночной экономике означал признание во внешней торговле эквивалентности обмена, необходимости учитывать конкурентные преимущества Узбекистана, анализировать состояние внешнеэкономического комплекса, разрабатывать стратегию развития ВЭД.

В ряде программ Правительства, начиная с 1991 г., а также в указах Президента была разработана новая концепция, которая предполагала:

- *рациональное использование сложившейся сырьевой специализации Узбекистана в МРТ;

- *повышение валютной эффективности сырьевого экспорта;

- *расширение рынков сбыта и изменение их географии;

- *развитие экспортного потенциала и улучшение структуры экспорта;

- *развитие инфраструктуры ВЭД.

Этой концепции соответствует новая модель сотрудничества с другими странами, в экономической литературе ее называют “торговой” или “конъюнктурной”. Она основывается на приближении национальных цен к мировым, предоставлении всем юридическим и физическим лицам права

самостоятельного выхода на внешний рынок. Все это – подготовка к решению стратегической цели реформы: интеграции в мировую экономику.

Новая концепция внешнеэкономической политики заключается в том, что в современных условиях недостаточно использовать сложившуюся специализацию Узбекистана в МРТ, необходимо осуществлять целенаправленную интеграцию в мировую экономику. Эта концепция и соответствующая ей внешнеэкономическая политика представлены в государственной программе развития экспорта. Центральное место в последней занимает совершенствование структуры узбекского экспорта, повышение в нем доли товаров высокой степени обработки, развитие прогрессивных форм международной производственной и научно-технической кооперации, инвестиционного сотрудничества, совместной реализации инновационных проектов. Такой концепции соответствует и новая модель – **производственно-инвестиционная**, или стратегическая.

Главными признаками этой модели являются:

*охват всего процесса воспроизводства (инвестиционное сотрудничество может начинаться еще на стадии подготовки проекта, а производственное и инвестиционное – на стадии добычи полезных ископаемых и т.д.);

*расширение партнерских отношений со всеми странами только на основе взаимных экономических интересов;

*совпадение с мирохозяйственной сферой.

Таким образом, при производственно-инвестиционной модели экспортно-импортные операции дополняются другими видами ВЭД – производственным кооперированием, инвестиционным сотрудничеством. Зарубежный капитал, новые технологии, оборудование по лизингу и т.д. начинают использоваться на всех стадиях воспроизводственного процесса-при добыче нефти и ее переработке, при хлопка и его обработке, при добыче золота и т.п. И тогда вывозятся не только природные ресурсы, но и продукты их переработки.

Международная кооперация способствует повышению эффективности как добычи, так и производства и экспорта, поскольку вывозится не только сырье, но и готовая продукция. Например, эффективность экспорта хлопко волокно составляет 79%, ткани из него 129%.

Производственно-инвестиционная модель может быть сформирована при помощи использования отработанных мировой практикой приемов и средств государственного регулирования. Важнейший шаг в этом направлении сделан в Государственной программе развития экспорта, которая определила, во-первых, предпосылки создания модели – производственные, инвестиционные, научно-технические, а также необходимость увеличения объемов капитальных вложений; во-вторых последовательность в становлении и развитии модели; в-третьих, направления создания модели:

*расширение иностранного инвестирования;

*установление прямых производственных связей между предприятиями;

*совместное предпринимательство;

*интеграция отраслей;

*налаживание сотрудничества между территориально производственными структурами;

*совершенствование структуры внешнеэкономического комплекса.

Целью государственного регулирования является создание правовых, экономических и организационных условий, обеспечивающих эффективную внешнеэкономическую деятельность на всех уровнях. На данном этапе государство должно создавать условия реализации стратегической цели, определенной в Государственной программе развития экспорта: “совершенствование структуры узбекского экспорта, понимаемое как длительный эволюционный процесс повышения эффективности и масштабов экспортной деятельности на основе расширения ассортимента и улучшения качества экспортируемой продукции, совершенствования товарной и географической структуры экспорта, использование прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества”. Для реализации этой цели необходимо решение комплекса задач не только во внешнеэкономической сфере, но и в законодательстве. Во внешней политике, организации управления, подготовке кадров и т.д. При решении задач в названных сферах любое государство, в том числе и наше, должно учитывать следующие сложившиеся в международной практике принципы:

1. Учет требований международных организаций. Например:

*ГАТТ\ВТО в отношении таможенно-тарифного регулирования;

*Всемирной таможенной организации в отношении таможенных процедур в их унификации;

*Европейского Союза в отношении соблюдения квот экспорта отдельных видов товаров, например, текстильных;

*специализированных организаций ООН;

*МАГАТЭ – международного агентства по атомной энергии -по особому требованию к экспорту особых товаров - ядерных материалов и оборудования, которые могут быть использованы как мирных, так и в военных целях.

2. Либерализация внешней торговли.

3. Торговля по мировым ценам.

4. Введение реального валютного рынка.

5. Сбалансирование платежного и торгового баланса со странами – партнерами.

В соответствии с международной практикой Узбекистану необходимо решать задачи в области внешней политики, которые будут способствовать реализации стратегической цели. Прежде всего, речь идет о вступлении Республики во Всемирную торговую организацию, при котором двусторонняя внешнеторговая политика Узбекистана с любым государством превращается в многостороннюю с возможностью рассмотрения торговых споров в структурах ВТО, с усложнением процедуры введения количественных ограничений российских товаров, с согласованием встречных требований и многим другим.

Во-вторых, это подписание соглашений с зарубежными странами, предусматривающих либерализацию взаимной торговли, решение на уровне межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству проблем структуры и динамики торговых потоков между заинтересованными странами. Подписанное между Узбекистаном и ЕС соглашение о сотрудничестве способствует продвижению узбекских товаров на рынки стран-членов ЕС, на его базе подписано соглашение между Узбекистаном и Европейским некоторыми компаниями о согласовании условий доступа национальных изделий на территорию ФРГ.

В-третьих, задачей в области внешней политики является формирование торгово-политических союзов, дающих возможность противостоять коллективному протекционизму стран-участниц региональных группировок.

Большое значение имеет подписание соглашений по вопросу исключения двойного налогообложения и защиты капиталовложений, расширение функций узбекских торговых представительств за рубежом по консультированию и информированию участников ВЭД, а также государственных органов и общественных объединений.

Особо следует выделить направления внешней политики по отношению к государствам – членам СНГ. Экономические интересы Республики во многом определяются сложившейся в предшествующие десятилетия глубокой взаимосвязью государств - бывших республик СССР. Экономическая политика Узбекистана в отношении стран СНГ, как указано в Программе Правительства Республики “Реформы и развитие национальной экономики республики в 1995-2000 и до 2005 годах”, будет направлена на:

- *развитие и рационализацию кооперативных хозяйственных связей в масштабах, обеспечивающих поддержание национальных производителей, снабжение (прежде всего продовольственное) населения;

- *сохранение ведущего положения на рынках СНГ, особенно в сфере сбыта готовой продукции;

- *гарантированное и безопасное использование транзитных коммуникаций, обслуживающих экспортно-импортные товаропотоки Узбекистана в третьи страны;

- *кооперацию и согласованность усилий стран СНГ в структурных преобразованиях производства, в оптимизации размещения производственных сил.

Активная экономическая политика в отношении стран ближнего зарубежья рассматривается правительством как один из рычагов оздоровления национальной экономики и создания условий ее подъема в перспективе, достижения полноправного членства Узбекистана в мировом сообществе. В этой связи предметом первостепенной важности в двусторонних отношениях Республики со странами СНГ должны стать:

- *выполнение обязательств по взаимным поставкам;

- *ликвидация задолженности по товарным поставкам;

*недискриминационный режим транзита узбекских товаров по территориям этих стран.

В сфере торгово-экономических отношений реформирование будет осуществляться в процесс формирования зоны свободной торговли и создания Таможенного союза. Большое значение имеет соглашение “Об общих условиях и механизме поддержки производственной кооперации предприятий и отраслей государств – членов СНГ”, подписанное в Ашхабаде в декабре 1993г. В соответствии с ним к поставке товаров и услуг в рамках производственной кооперации и специализации производства не применяются:

*ввозные и вывозные пошлины;

*налоги;

*акцизы;

*количественные ограничения.

Каждая из государств, подписавших названное соглашение, определяет перечень предприятий, включенных в кооперационные поставки, и они заключают контракты с предприятиями – партнерами других государств.

Регулирование ВЭД государством означает не только поддержку и стимулирование, но и контроль за соблюдением национальных интересов, обеспечение экономической безопасности. В этих целях в числе других мер следует отметить необходимость усиление контроля за соблюдением российскими экспортерами правил международной торговли, например, связанных с ценообразованием. Участники ВЭД должны получать квалифицированные консультации по мировым ценам на продукцию, предлагаемую ими к экспорту.

Распоряжением Европейской экономической комиссии от 27 мая 1997 г. с 1 июля были временно введены антидемпинговые пошлины на ввоз бесшовных труб из железа и стали в страны-члены ЕС. Размер пошлины очень высок – 32,9% от таможенной стоимости.

Валютное регулирование – одна из форм государственного воздействия на участников ВЭД в целях защиты национальных интересов. Это воздействие осуществляется на основе закона РФ “О валютном регулировании и валютном контроле”. Наиболее распространенный метод валютного регулирования внешней торговли – обязательная продажа части валютной выручки за национальную валюту.

Методом валютного регулирования являются так называемые “валютные ограничения”: государственный контроль за валютными операциями, сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках, ограничения на вывоз капитала и др.

Усиление контроля со стороны государства проявилось во введение паспортов сделок: экспортных – для контроля возврата валюты, импортных – для контроля за обоснованностью перечисления валюты и паспортов бартерных сделок.

Государственное регулирование ВЭД во всех странах направлено на обеспечение, в первую очередь. Национальной экономической безопасности,

под которой понимается защищенность экономики от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование процесса внутреннего воспроизводства, снижают жизненный уровень, порождая неблагоприятные социальные последствия. В Законе экономическая безопасность определена как состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития РФ, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Регулирующая роль государства реализуется посредством применения экономического и административного методов. Оба эти метода, их инструментарий, а также институциональные структуры, проводящие в жизнь эти методы, определены в Законе и довольно подробно описаны в Государственной программе развития экспорта.

К экономическому методу относятся меры, связанные с использованием стоимостных категорий-кредитов, налогов, таможенных пошлин, системы гарантий и страхования экспортных кредитов. Одно из важнейших направлений поддержки экспорта, особенно товаров высокой степени обработки, связано с использованием мер налогового регулирования, с возвратом НДС экспортерам. Экономический метод используется и при регулировании импорта посредством таможенных тарифов и ввозных пошлин и путем использования различных видов пошлин.

Под административным методом регулирования понимают систему организационно-правовых и специальных мер: количественные ограничения, распределение квот и лицензий, экспортный контроль в отношении определенных видов товаров, установление государственной монополии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров.

Правительство Республики Узбекистан в соответствии с общепринятыми нормами международного права может принимать защитные меры для устранения серьезного ущерба производителям или предотвращения его. Под общественным ущербом понимается общее ухудшение состояние отечественного производства в данной отрасли, отражаемое в показателях сокращения производства или рентабельности. Запреты и ограничения экспорта и (или) импорта могут также устанавливаться исходя из национальных интересов.

Согласно закона “О внешнеэкономической деятельности”, нетарифные ограничения во внешней торговле, в том числе лицензии на экспорт и импорт конкретных видов продукции и запреты на них, будут вводиться исключительно в целях обеспечения законности и правопорядке в стране, сохранения обороноспособности государства и международной безопасности, охраны здоровья населения, защиты окружающей среды, сохранения культурного, исторического и археологического наследия Республики.

В настоящее время в Узбекистане подлежат лицензированию следующие группы товаров:

*при экспорте:

-товары и технологии двойного назначения, т.е. используемые как в мирных, так и в военных целях;

-оборудование. Материалы и технологии, применяемые при создании ракетного оружия;

-наркотические средства, сильнодействующие и ядовитые вещества, минеральные удобрения;

-ресурсы животного и растительного происхождения.

*при импорте:

-трансграничные перевозки опасных отходов;

-озоноразрушающие вещества и содержащая их продукция;

-спирт этиловый и водка.

*при экспорте и импорте:

-ядерные материалы, оборудование, специальные неядерные материалы и соответствующие технологии;

-радиоактивные вещества и изделия на их основе;

-драгоценные металлы;

-лекарственные средства и фармацевтические субстанции;

-химические вещества защиты растений.

2.4. Государственные меры стимулирования экспорта.

В Государственной программе развития экспорта, использован мировой опыт с учетом национальной специфики внешнеэкономических связей и особенностей современного этапа развития экономики Узбекистана. В соответствии с этой программой регулирование интеграции национальной экономики в мировую включает комплекс мер экономического, организационно-правового политического характера, направленных на обеспечение условий для расширения экспорта и совершенствования его структуры, рационализации структуры импорта, а также развития совместного предпринимательства в различных его формах.

Экономические меры стимулирования экспорта включают кредитование, страхование, предоставление государственных гарантий. Надо отметить, что эти меры прежде всего будут направлены на стимулирование отечественного машинно-технического экспорта тех предприятий, которые производят экспортные товары на уровне лучших мировых образцов, товары высокой степени обработки. Среди объектов, к которым прежде всего будут применять меры стимулирования, в Государственной программе выделена такая форма производственной кооперации, как переработка товаров, включающая: изготовление товара, монтаж, сборку и подгонку под другие товары; собственно переработку и обработку товаров; ремонт товаров, включая их восстановление и приведение в порядок; использование некоторых товаров, которые содействуют производству продуктов переработки.

Финансовое содействие экспорту включает следующие меры:

*предоставление Правительством Республик в лице Министерства финансов гарантийных обязательств по привлекаемым уполномоченными банками кредитных ресурсов для обеспечения оборотными средствами производств и организаций, ориентированных на экспорт;

*предоставление государственных гарантий и обязательств и страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков для обеспечения защиты экспортеров;

*закупки оборудования для развития экспортного производства(кредиты на длительный период в зависимости от сроков окупаемости проектов); кредитования производства экспортной продукции с длительным циклом изготовления, включая закупку не производимых в Республике сырья, материалов и комплектующих изделий;

*предоставление государственных гарантий банкам, финансирующим экспортные поставки на основе коммерческого кредитования, на срок свыше 180 дней;

*обеспечение государственных гарантий по кредитам на участие в международных торгах;

*страхование операций по освоению внешних рынков.

Особое значение придается различным формам налогового поощрения экспортеров, принятого в промышленно развитых странах.

Одной из мер поддержки экспорта и производств, ориентированных на экспорт, будет смешанное государственно-коммерческое финансирование инвестиционных проектов с использованием лизинга.

Меры по стимулированию экспорта включают в себя:

*широкое привлечение деловых кругов к проведению совместных мероприятий по стимулированию экспорта;

*организацию оперативной работы государственных органов по активному продвижению экспортной продукции и защите интересов отечественных предпринимателей за рубежом;

*совершенствование рекламы национальных экспортных товаров;

*организацию выставок, ярмарок, специализированных симпозиумов и конференций;

*проведение научных исследований в сфере ВЭД;

*подготовку квалифицированных кадров.

Большую роль в развитии ВЭД сыграет создание единой системы внешнеторговой информации, финансируемой за счет средств государственного бюджета. Необходимым условием эффективного ведения экспортных операций является также организация консультационной работы как государственными органами (ГТК, МВЭС и др.), так и специальными службами.

Осуществляемые меры поддержки экспорта соответствуют этапам реализации Государственной программы.

Первый этап (1992-1993гг.):

*продолжение работы по совершенствованию законодательной и нормативной базы ВЭД, валютной, налоговой и тарифной политики, поощряющих экспорт и эффективные формы торгово-экономического сотрудничества;

*завершение формирования институциональных и организационных основ государственной службы содействия экспорту;

*создание системы внешнеторговой информации;

*формирования механизма государственной поддержки посредством кредитования, гарантирования и страхования экспорта;

*решение вопросов транспортного обеспечения экспортных поставок;

*расширение взаимодействия органов власти всех уровней, а также их взаимодействия с органами местного самоуправления и общественными объединениями по организации практической помощи экспортерам.

Определенные в Государственной программе меры должны обеспечить устойчивые объемы экспорта на уровне 5-6 млрд. дол., постепенное восстановление традиционного машинно-технического экспорта.

Второй этап (1994-1995гг.):

*существенное увеличение объемов бюджетных средств для гарантирования и страхования экспорта;

*расширение программ кредитование экспорта;

*проведение мер по стимулированию экспорта субъектов малого бизнеса;

*увеличение объемов страховых операций и видов страховых рисков;

*проведение масштабных выставочно-ярмарочных и рекламных мероприятий в поддержку узбекского экспорта.

В результате проведенных мер ожидается снижение удельного веса в российском экспорте основных сырьевых групп до 65-70% и соответствующее увеличение поставок готовой продукции. Произойдут изменения и в географической структуре экспорта, примерно до 20-30% возрастет доля экспорта в страны ближнего зарубежья.

Третий этап (1996-1999гг.):

*достижение объемов государственной финансовой поддержки экспорта, сопоставимых с ассигнованиями в промышленно развитых странах;

*осуществление поддержки товарного экспортного и экспорта услуг;

*активное отстаивание интересов узбекского экспорта на внешних рынках, в том числе посредством работы в международных организациях;

*передача части работы по продвижению узбекских товаров на внешние рынки объединениям экспортеров, промышленно-финансовым группам и непосредственно крупным производителям.

На третьем этапе должны быть обеспечены: **диверсификация** экспорта. Поставка за рубеж высококачественных и наукоемких товаров, возрастание доли машин и оборудования до 20-25% и снижение доли топливо - сырьевых

товаров до 60-65%; намечено увеличение удельного веса экспорта в страны ближнего зарубежья (1\3) на основе производственной кооперации предприятий стран – членов СНГ.

На четвертом этапе (2000г.и далее):

Ожидается превращение Узбекистана из экспортера сырья в экспортера преимущественно промышленной готовой продукции.

В результате новых подходов к государственному регулированию экспорта и разработанной системе практических мер его поддержки потенциал внешнеэкономического комплекса возрастает, позиции Узбекистана на внешнем рынке укрепляются.

Ключевые слова: Функции госрегулирования ВЭД, внутренние и внешние факторы ВЭД, ГАТТ (ВТО), таможенно - тарифное регулирование, нетарифные ограничения, количественные и валютные ограничения ВЭД, равенство участников ВЭД, либерализация ВЭД, госпрограмма по ВЭД.

Контрольные вопросы:

1. Принципы ВЭД бывшем СССР.
2. Два подхода во внешнеэкономической политики.
3. Предмет регулирования ВЭД.
4. Принципы либерализации ВЭД по ВТО.
5. Что такое нетарифное ограничений.
6. Понятие таможенных ограничений ВЭД.
7. Роль стандартов в регулирования ВЭД.
8. Значение количественного и валютного ограничения во ВЭД.

Рекомендуемая литература:

1. Каримов И.А. Узбекистон иктисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. 1995, стр. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Узбекистон - бозор муносабатларига утишнинг узига хос йули. Т.1996.
3. Каримов И.А. Узбекистон ХХ1 аср бусагасида: хавфсизликка тахдид барқарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.1997.
4. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 1998. - 381 с.
5. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т., Узбекистан, 1995 стр. 6-20, 34-51.
6. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: , 1998.
7. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретова. М.: БЕК, 1997.

Тема 3. ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВЭД И УСТАНОВЛЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ. (2 ч.)

3.1. Классификация внешнеторговых операций.

3.2. Крупномасштабные операции на компенсационной основе.

3.1. Классификация внешнеторговых операций.

Международные коммерческие сделки можно разделить на сделки купли-продажи и товарообменные сделки. Такая классификация основывается на том, что при сделках купли-продажи продавец (называемый во внешнеторговых сделках экспортером) обязуется передать товар, являющийся объектом сделки, в собственность непосредственному участнику сделки - покупателю (который во внешнеторговых сделках называется импортером) при условии, что последний обязуется уплатить за товар какую-то денежную сумму, тогда как при товарообменных сделках один товар обменивается на другой с соблюдением каких-то условий, зависящих от типа сделки. Естественно, что и при сделках купли-продажи и при товарообменных сделках имеют место вывоз товаров за границу (экспорт) и ввоз товаров из-за границы (импорт).

Но при сделках купли-продажи мы имеем дело, условно говоря, с экспортом и импортом в чистом виде; в таких сделках один контрагент (торговый партнер) выступает в каждом контракте только как продавец-экспортер или только как покупатель-импортер, тогда как при товарообменных операциях, которые называются также сделками встречной торговли (countertrade), один и тот же контрагент может выступать импортером одних товаров и экспортером других или, будучи экспортером, берет на себя обязательства закупить какие-то товары (то есть выступить импортером) у других предпринимателей страны покупателя.

Существуют несколько типов сделок встречной торговли, описание которых изложено в других разделах данного текста лекции.

В международной торговле существуют также понятия реэкспортных и реимпортных операций.

Реэкспортные операции предусматривают продажу и вывоз из страны ранее ввезенных в нее товаров без их переработки. Страна (а также субъекты предпринимательской деятельности в этой стране), которая ввозит, а затем вывозит товары в третью страну, называется реэкспортером. Реэкспортные операции предусматривают заключение двух внешнеторговых договоров реэкспортером. По первому договору он покупает товар, а по другому - продает его. Рассмотрим пример реэкспорта германских автомобилей Россией в Китай. Российская фирма закупает автомобили у германской фирмы-экспортера,

выступая при этом импортерам. Затем продает эти автомобили китайской фирме, выступая при этом реэкспортером. Китайская фирма будет в этом случае импортером. Автомобили можно ввозить в Россию и затем с ее территории продавать их в Китай, а можно прямо в Германии погрузить их на корабли и доставлять китайскому покупателю. Если нет никаких правительственных ограничений в Германии на поставку автомобилей в Китай, то ПУНКТ об отправке автомобилей прямо из Германии в Китай можно включить в контракт покупки российской фирмой автомобилей у германской фирмы. Каким путем лучше доставить товар от экспортера конечному импортеру, решают между собой реэкспортер и конечный импортер, учитывая расходы на транспортировку, таможенные процедуры и прочие затраты. Самым главным условием реэкспортных сделки является то, что реэкспортер не подвергает товары никакой переработке, не вносит в их конструкцию и дизайн никаких изменений. Реэкспортные операции осуществляются, в основном, по заказу конечного импортера; если он не имеет выхода на рынок страны экспортера и не хочет нести затраты, связанные с таким выходом, ему проще обратиться к реэкспортеру, у которого есть тесные связи с экспортером: возможно, реэкспортер, в силу каких-то других обязательств перед конечным импортером, сможет предложить ему более выгодные условия продажи. Иногда причиной реэкспортных операций являются торгово-политические условия, ограничивающие экспорт или импорт в некоторые страны.

Если продавец хочет ограничить право покупателя реализовать товар в третьей стране, что обычно связано с защитой своих рынков сбыта, он должен четко указать это в договоре купли-продажи.

Реимпортные операции по своему существу представляют собой несостоявшиеся экспортные операции и обозначают ввоз в страну ранее вывезенных из нее товаров. Сюда относятся возврат забракованных покупателем товаров, возврат товаров, не проданных на аукционах, возврат товаров, не реализованных через консигнационные склады. Основным признаком реимпортных операций является пересечение отечественными товарами границы своей страны дважды: при вывозе и ввозе. Товары, возвращаемые с выставок и ярмарок, к реимпортируемым не относятся.

Бартерная операция (barter transaction)- это операция по обмену определенного количества товаров одного или разных видов на эквивалентное по стоимости количество другого товара или товаров.

Таким образом, бартерная операция не предполагает никаких денежных расчетов между контрагентами. В бартерном соглашении устанавливаются либо количества взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары. Преимущество данной операции перед операцией купли-продажи состоит в том, что для ее осуществления не нужна валюта, и стороны не прибегают к посредничеству банков. Предположим, вьетнамская фирма хочет купить у узбекского предприятия современное оборудование, но валютой не располагает. Тогда она находит товар, который мог бы заинтересовать узбекское предприятие и

предлагает совершить обмен. Узбекское предприятие, заинтересованное в выходе на вьетнамский рынок, может согласиться с таким обменом.

Стороны при согласовании объемов поставок оперируют ценами и ведут по ним переговоры, указание цен в самом тексте контракта нужно только для того, чтобы таможенные органы могли определить размеры таможенных пошлин и сборов и для статистики внешней торговли. В контракте может указываться, например, что узбекский контрагент поставляет во Вьетнам электронно - лучевую сварочную аппаратуру по цене 150 тысяч долларов, а вьетнамская сторона поставляет на Узбекистан одну тысячу тонн риса общей стоимостью 150 тысяч долларов.

Встречные закупки означает обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера. Техника осуществления такой операции заключается в следующем. Предположим, импортер из Узбекистана закупает в Италии какое - либо оборудование или другие товары на значительную сумму, тогда в процессе переговоров после согласования цены товара импортер ставит обязательным условием контракта закупку экспортером товаров в его стране на определенную сумму. При этом товары могут быть любые, не обязательно относящиеся к предмету данной сделки. Более того, в период переговоров стороны могут и не знать, какие конкретно товары импортер может предложить и какие экспортёр может закупить. Для важно записать это обстоятельство в контракт с тем, чтобы путём встречной закупки сохранить часть валюты в своей стране. Экспортёр, будучи заинтересован в реализации своей продукции, обычно соглашается с такой записью в контракте.

Предметом переговоров, и обычно очень упорных, является определение объёма таких закупок, который фиксируется в контракте “от его общей суммы”. Хорошо, если этот объём составит 40%, но даже если он будет всего 10%, то при больших объёмах поставок по импорту экономия валюты для Узбекистану будет существенной. Определив объёмы встречных закупок, стороны записывают в условиях контракта, что экспортёр в течение, например, 12 месяцев с даты подписания контракта подпишет импортные контракты с контрагентами в Узбекистану на закупку товаров (не указывая каких) на сумму такую-то. После подписания контракта узбекский импортёр, предварительно выяснив заинтересованность итальянской фирмы-экспортёра в тех или иных товарах, начинает поиск этих товаров в своей стране и организует высылку предложений контрагенту в Италию. Предложения могут высылаться любыми фирмами в Узбекистан, равно как и контракты на поставку товаров по ним в Италию могут подписывать любые итальянские фирмы, которых сможет привлечь итальянский экспортер и заинтересовать узбекский товар. Ряд стран юго-восточной Азии законодательным путем установили обязательность встречных закупок при импорте в эти страны. Распространение встречных закупок сейчас набирает все большую силу, особенно в развивающихся странах.

Компенсационные операции отличаются от бартерных тем что происходит обмен несколькими товарами с каждой стороны с компенсационными сделками связано понятие "неконвертируемое сальдо". Например, контрагент из Дании фирма "Сибаст" поставляет контрагенту в Узбекистан фирме "АРДУС" мебель на сумму 5000 долларов, а узбекская сторона может предложить товары на сумму только 4000 долларов. Разница между суммами поставляемых товаров составит 1000 долларов, эта разница и называется неконвертируемым сальдо, которое составляет долг узбекской фирмы датскому партнеру. Однако перечислить его в Данию узбекская фирма не может, так как это не обусловлено контрактом

Тогда стороны договариваются и указывают в условиях контракта, что разница будет храниться в одном из узбекских банков на счете, специально открываемом фирмой "АРДУС" "Сибаст" может использовать эти деньги только в Узбекистан поэтому они и называются неконвертируемым сальдо. Использовать эти деньги могут на рекламу, представительские расходы оплату командировок и, наконец, на закупку любых других товаров в Узбекистан. Механизм осуществления компенсационных сделок сводится к следующему:

- каждый контрагент готовит два списка товаров: в одном перечисляются товары, которые он хотел бы продать, а в другом - какие купить;
- встречаясь, контрагенты обсуждают номенклатуру товаров и в результате уточняются два списка: в первом указываются товары поставляемые датской фирмой, а во втором - поставляемые узбекской;
- согласовав перечень товаров, стороны-контрагенты переходят к согласованию цен по каждой позиции списков;
- согласовав цены и другие условия поставки, стороны подписывают контракт с двумя приложениями: одно приложение - это перечень, товаров, поставляемых в Узбекистан, другое - поставляемых в Данию. В приложениях указываются цены по каждому наименованию товара. а в тексте контракта - общие суммы взаимных поставок.

3.2. Крупномасштабные операции на компенсационной основе.

В последнее время получили развитие крупномасштабные операции на компенсационной основе. Суть таких операций состоит в том, что одна страна, используя оборудование и технологию другой страны, строит на своей территории промышленный объект, продукцией которого и будет рассчитываться за поставленное оборудование и технологию. От обычной компенсационной операции, описанной выше. крупномасштабные операции отличаются следующим:

- компенсационные операции обычно незначительны по сумме, в то время как крупномасштабные операции исчисляются сотнями тысяч. а то и миллионами долларов:

- крупномасштабная операция осуществляется на условиях кредита. причем долгосрочного и на крупные суммы, а потому для ее осуществления привлекаются крупные банки;
- подписанию соглашения о крупномасштабной операции обычно предшествует соглашение между странами на правительственном уровне;
- крупномасштабные операции носят обычно долгосрочный характер (до 10 лет и более).

Более того, после строительства объекта и выплаты по кредитам, отношения между контрагентами продолжаются и в дальнейшем; обычная же компенсационная операция носит краткосрочный характер и нередко ограничивается разовой сделкой. Техника осуществления крупномасштабной операции на компенсационной основе выглядит так:

- соответствующие правительственные органы двух стран подписывают соглашение о строительстве в Узбекистане промышленного объекта на компенсационной основе;
- "Заказчик" из Узбекистана подписывает соглашение с "Поставщиком" из Франции об осуществлении крупномасштабной операции на компенсационной основе с указанием обязательств каждой из сторон и порядка их исполнения:
- стороны подписывают контракт на поставку оборудования из Франции в Узбекистану для строящегося на Узбекистане объекта;
- "Поставщик" осуществляет поставку оборудования на Узбекистану;
- стороны подписывают контракт на поставку во Францию продукции, выпускаемой вновь построенным объектом, в счет погашения кредита за поставленное оборудование;
- узбекская сторона поставляет продукцию во Францию.

Сложность осуществления крупномасштабной операции заключается в том, что стороны должны четко выполнять свои обязательства по условиям, записанным в соглашении. Особенно это касается пуска в эксплуатацию промышленного объекта. С момента пуска объекта должна начаться поставка продукции во Францию в счет погашения кредита, и, если пуск объекта задерживается, то погашение кредита производится в валюте или равноценной продукцией с другого предприятия. При осуществлении крупномасштабной операции на компенсационной основе с каждой стороны может быть не по одному, а по несколько участников.

ТЕМА 4. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВЭД.

4.1. Особые формы осуществления ВЭД.

4.2 Классификация фирм, действующих на мировом рынке.

4.3 Методы изучения деловых отношений и порядок их оформления.

4.1. Особые формы осуществления ВЭД.

Операции на давальческом сырье также относятся к сделкам встречной торговли. Суть их состоит в том, что одна страна, например, Узбекистан, располагает сырьем, скажем нефтью, но нефтеперерабатывающих предприятий в ней недостаточно. Тогда контрагент из Узбекистана подписывает контракт с контрагентом из Туркмении - нефтеперерабатывающим заводом на переработку его нефти и получение продуктов нефтепереработки. Часть продуктов нефтепереработки Туркмении оставляет себе как оплату за переработку нефти. Эта же операция может быть представлена и по другому: Туркмения по контракту ввозит из Узбекистана нефть, а рассчитывается за нее частично нефтепродуктами, а частично деньгами. Еще одним вариантом такой операции может быть следующий: Узбекистан не вывозит из Туркмении причитающуюся ей часть продуктов нефтепереработки, а продает их прямо из Туркмении в третьи страны, при этом она может привлекать к таким продажам в качестве посредника туркменские предприятия.

Выкуп устаревшей продукции - еще один вид товарообменных операций. Касается он, прежде всего, машинно-технических изделий: автотранспортной техники, дорожно-строительной техники, сельскохозяйственных машин, а в последние годы и самолетно-вертолетной техники. Инициатором таких операций выступает обычно импортер. Если экспортер предлагает импортеру приобрести у него новые машины, то импортер ставит обязательным условием выкупить у него устаревшую технику. Речь идет, конечно, о технике одного профиля. Если предлагаются автомобили, то и выкупать следует автомобили. Но автомобили, предлагаемые на выкуп, должны быть в эксплуатационном состоянии. При этом автомобили, которые выкупаются, могут быть произведены другой фирмой, а не той, которая предлагает новые. Переговоры о продаже новой техники и о выкупе старой идут одновременно, одновременно согласуются и цены на те и другие автомобили; 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 экспортера идти навстречу условиям импортера и выкупать у него устаревшую технику. Импортеру такие операции очень выгодны, так как он снижает свои валютные затраты и избавляется от старой техники, заменяя ее новой. Экспортер новой техники, выкупивший старую технику, стремится извлечь из нее максимальную выгоду. Он, после тщательного осмотра устаревшей техники, определяет, каким машинам можно придать товарный вид, и сделав им предварительный ремонт, предлагает их для продажи другим покупателям, чаще всего в развивающиеся страны, как автомобили бывшие в употреблении, так называемые машины "сэконд - хэнд". Автомобили, которые экономически невыгодно доводить до товарного вида, экспортер 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. Суть

поставок на комплектацию, одной из разновидностей товарообменных операций, состоит в следующем: контрагент из Болгарии заказывает у украинского судостроительного завода изготовление морского транспортного судна. На переговорах после согласования цены судна болгарский заказчик ставит непременным условием контракта покупку изготовителем у заказчика части оборудования и приборов для комплектации судна и передает ему заранее составленный список таких деталей. Заказчик мотивирует это условие тем, что его отечественное оборудование удобнее для эксплуатации, чем иностранное, хотя на самом деле это может быть вызвано желанием сэкономить валюту. Предметом контрактов поставок на комплектацию может быть любое сложное комплектное оборудование и установки, а комплектующие приборы и детали - это, в основном, стандартные двигатели, насосы, аккумуляторы и т. д.

4.2. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.

Очень большое число сделок в международной торговле осуществляются с помощью предприятий которые осуществляют посреднические функции. В этом разделе освещаются основные виды торгово - посреднических операций, механизм их осуществления, раскрываются их особенности.

Под торгово - посредническими операциями понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителей и потребителей товаров независимым от них торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.

Торговое посредничество в экономическом смысле - довольно широкое понятие и включает в себя значительный круг услуг, в частности по подысканию заграничного контрагента, подготовке и совершению сделки, кредитованию сторон и предоставлению гарантии оплаты товара покупателем, осуществлению транспортно-экспедиторских операций и страхованию товаров при транспортировке, выполнению таможенных формальностей, проведению рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на заграничные рынки, осуществлению технического обслуживания и проведению других операций.

Привлечение торгового посредника позволяет:

- увеличить прибыль за счет повышения оперативности сбыта товаров и ускорения оборота капитала;
- увеличить прибыль за счет продажи товара на иностранном рынке непосредственно в моменты улучшения конъюнктуры по более высоким ценам, так как посредники, находясь рядом с конечными потребителями, чутко реагируют на любые изменения спроса;
- увеличить прибыль за счет уменьшения сроков хранения и предпродажного сервиса;

- увеличить прибыль за счет снижения издержек обращения на единицу продукции.

Посреднические операции регулируются нормами торгового и гражданского права. Например, Гражданский кодекс УзР предусматривает два вида представительства (полномочия одного лица совершать определенные юридические действия вместо другого лица): поручение, оформляемое договором поручения, и комиссию, оформляемую договором комиссии. Отношения с иностранными предприятиями регулируются, таким образом, договорами поручения или комиссии.

При обращении к зарубежному посреднику узбекских предприятия руководствуются тем, что соответствующие нормы иностранного права в силу условий контрактов или норм международного частного права применимы к экспортно-импортным операциям узбекских предприятий.

В зарубежных странах отношения посредников с предпринимателями регулируются следующими видами гражданских договоров:

1. В странах действия романо-германской системы права, (Франция. ФРГ. Япония. Италия. Бельгия. Нидерланды. Швейцария. скандинавские, латиноамериканские и многие другие страны) - договором поручения и договором комиссии.
2. В странах действия англо-американской системы права (Англия. США. страны Британского содружества наций, в частности Канада. Индия. Пакистан. Австралия и другие) - агентским договором.
3. Во всех странах - договорами о размещении товаров или услуг (о предоставлении исключительных прав продажи и об исключительном импорте, о франшизе и др.) и договором о факторинге.

В принципе, посредников, действующих и по договорам поручения, и по договорам комиссии, можно назвать "агентами", а договора, подписываемые с посредниками, - "агентскими соглашениями".

Широкое применение в договорной практике имеют разработанные отдельными фирмами, а также международными правительственными и неправительственными организациями проформы агентских соглашений (договоров). Так, например, Международная торговая палата составила Руководство по заключению агентских договоров (International Chamber of Commerce. Commercial agency (Guide for the drawing up of contract. No 4100, 1990)).

Посредников во внешней торговле можно классифицировать в зависимости от объема предоставляемых им полномочий и в зависимости от их места на рынке.

Права и обязанности посредников определяются в договорах с их доверителями. При этом основное условие, которое лежит в основе разделения подобных договоров на типы, заключается в следующем: имеет ли право посредник подписывать сделки с третьими лицами, за чей счет и от чьего имени он может это делать.

Поэтому посредников можно разделить на четыре основные группы:

- посредники, не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами (агенты-представители, брокеры, маклеры);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени, но за счет доверителя (комиссионеры, консигнаторы);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от имени и за счет доверителя (агенты-поверенные, торговые агенты):
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени и за свой счет (купцы, дистрибьюторы, дилеры).

Агент-представитель только представляет интересы принципала (доверителя) на определенном рынке по согласованной номенклатуре товаров. Он не получает права подписывать какие-либо контракты на агентируемый товар ни от своего имени, ни от имени принципала. В обязанности агента-представителя входит:

- проводить маркетинговые исследования и информировать принципала о тенденциях рынка;
- предоставлять принципалу информацию о технических требованиях к товарам и ценах;
- информировать принципала о запросах потребителей, о предполагаемых размещении заказов;
- создавать благоприятное мнение о принципале и его товарах в деловых кругах и осуществлять рекламу;
- содействовать заключению и реализации контрактов;
- организовывать деловые контакты принципалов с импортерами товаров,
- с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов.

На роль агентов-представителей привлекаются солидные фирмы или физические лица, занимающие достаточно высокое положение в деловых кругах. Если при помощи такого агента удастся заключить контракт, то ему выплачивается вознаграждение в размере 2-5%, и при больших суммах сделок эта сумма будет довольно солидной, и будет намного превышать реальные затраты агента. Однако принципал идет на это, потому что в будущем он сможет иметь сделки с этим покупателем уже без участия агента-представителя.

Брокерские операции совершаются профессиональными посредниками - брокерами (по немецкие - маклерами), которые работают строго по определенным товарам или операциям.

Брокеры - это лица, которые действуют по сбыту и приобретению товаров, но сами стороной договора ни в качестве продавца, ни в качестве покупателя не выступают. Их задача найти покупателя для продавца и продавца для покупателя и содействовать подписанию контракта между ними. Пример брокеров, работающих по товарам, - это брокеры в Англии по торговле лесом. Почти все операции по лесотоварам в Англии осуществляется через брокеров. Брокеры, работающие по операциям, - это биржевые брокеры. Работу брокера можно схематически описать так:

- экспортер (о Финляндии обращается к английскому брокер) с просьбой подыскать покупателя в любой стране на данным товар;
- брокер обращается к импортеру из Сирии с предложением купить данный товар у экспортера;
- при согласии сторон брокер сводит контрагентов:
- контрагент у подписывают контракт:
- экспортер поставляет в Сирию свой товар.

Если отношения носят долговременный характер, то они оформляются договором. Брокеры торгуют обычно крупными партиями значительной стоимости, потому ставки за их услуги обычно не очень высокие. Крупные брокерские компании сотрудничают с банками в кредитовании. Покупателя, иногда сами выступают кредиторами. а также могут принимать на себя гарантию за покупателя, что, естественно, повышает размер вознаграждения.

Контрагентами в комиссионных операциях являются комитент и комиссионер. Суть их состоит в том, что комитент поручает комиссионеру от имени комиссионера, но за счет комитента совершать операцию купли-продажи с третьим контрагентом. Посредником комиссионер является только для комитента. Для третьего Контрагента комиссионер будет стороной контракта купли - продажи, а именно- продавцом, если комиссионеру поручено что - то продать, или покупателем, если комитент поручает комиссионеру что-то купить.

С комитентом комиссионер строит свои отношения на основании договора комиссии. Договор комиссии обычно носит разовый характер, в договоре комиссии оговариваются:

- минимальные цены при экспорте и максимальные при импорте;
- сроки поставок оговоренных партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- ответственность комитентов перед комиссионерами и комиссионеров перед комитентами;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

Операции комиссии бывают двух видов. Первый вид - это чисто комиссионные операции, отличающиеся следующими особенностями:

- комиссионер, продавая или закупаая товар, действует в пределах договора комиссии.
- комиссионер, осуществляя операцию, ни на один момент не становится собственником товара, и товар следует прямо от продавца покупателю;
- комиссионер не несет перед комитентом никакой ответственности за выполнение обязательств третьей стороной;
- расчет между комитентом и третьей стороной осуществляется напрямую.

Размер комиссионного вознаграждения должен покрывать расходы комиссионера на осуществление торговых операций и обеспечивать ему получение прибыли. Обычный размер комиссионных вознаграждений при чисто комиссионных операциях в мировой практике составляет 1.5-3,5% от суммы сделки.

Второй вид комиссионных операций может применяться в том случае, если комитент поручает комиссионеру что-нибудь продать. Между комитентом и комиссионером заключается так называемый договор "делькредере", в котором комиссионер принимает на себя ответственность за платежеспособность покупателей и компенсирует комитенту все расходы, если покупатель окажется неплатежеспособным. Комиссионер, зная о желании комитента что-то продать, может сам заключать договор с покупателем, а только тогда заключить договор с комитентом, выступая как промежуточный покупатель. При таких операциях комиссионер переводит деньги комитенту только после получения платежа от покупателя. Прибыль комиссионер может получить в виде разницы между ценами закупки товара у комитента и реализации покупателю - эта сумма и будет составлять комиссионное вознаграждение комиссионера. Второй вариант получения прибыли комиссионером - это когда размер вознаграждения зафиксирован в договоре комиссии в виде процентов от суммы сделки, но вознаграждение в таком случае будет выше, чем при простых комиссионных операциях, так как во время заключения договора комиссии сделка уже гарантирована (договор о покупке уже заключен).

По договору консигнации, который представляет собой разновидность договора комиссии, принципал (консигнант) поставяет товары на склад агента (консигнатора) для их последующей реализации на рынке консигнатора. Консигнант является собственником товара до момента его реализации. На условиях консигнации реализуются товары массового спроса, и консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара. Договор консигнации имеет ряд особенностей:

- он определяет сумму одновременно хранящихся на консигнационном складе и пополняющихся по мере реализации товаров;
- он определяет срок консигнации, в течение которого эта сумма должна быть реализована (например, товары на сумму 50 тысяч долларов, срок консигнации 2 года);
- он обязывает консигнатора застраховать товар, хранящийся на складе в пользу консигнанта, поскольку они до реализации являются собственностью консигнанта;
- он определяет, что платежи производятся по календарным периодам по открытому счету с предоставлением консигнатором банковской гарантии или акцептом тратт на сумму консигнации, так как, по сути, консигнанты кредитуют консигнаторов на средний срок реализации товара;
- в нем уточняется, какой именно способ консигнации избирают стороны: безвозвратную, частично возвратную или возвратную.

Безвозвратная консигнация означает, что если какая-то часть товаров, оговоренных договором консигнации, не будет реализована консигнатором, то последний обязуется купить их у консигнанта в твердый счет. Но на такие договоры консигнаторы обычно идут редко.

Частично возвратная консигнация означает, что консигнатор обязуется реализовать товары на определенную часть суммы, а товары на оставшуюся сумму, если их не удастся реализовать, вернуть Консигнанту. Допустим, из общей суммы консигнации в 50 тысяч долларов товары на сумму 35 тысяч будут считаться на условиях безвозвратной консигнации, а оставшиеся на сумму 15 тысяч на условиях возвратной консигнации. Предположим, что за период консигнации консигнатору удалось реализовать товары на сумму 25 тысяч долларов. Тогда товары на сумму 15 тысяч возвращаются консигнанту, а на сумму 10 тысяч приобретаются и оплачиваются самим консигнатором.

Возвратная консигнация означает, что все нереализованные товары подлежат возврату консигнанту. Как вариант можно продлить срок консигнации или предоставить на эти товары скидку. При этом следует сопоставить размеры скидки с расходами по возврату товаров. Обычно расходы на возврат товаров стороны делят пополам.

Договор консигнации дает возможность консигнатору активно влиять на уровень цен на рынке, повышая их в период повышения спроса и снижая в период плохой реализации. Вознаграждение консигнанта обычно составляет разница между ценами, названными консигнантом, и ценами реализации потребителю.

Суть такой агентской операции состоит в следующем: одна сторона, именуемая принципалом, поручает другой стороне, именуемой агентом, совершать действия, связанные с продажей (чаще всего) или покупкой товаров, а также с поиском заказчиков и исполнителей на оказание каких-либо услуг на оговоренной территории в согласованный период за счет и от имени принципала. Отношения между принципалом и агентом регулируются агентским соглашением, которое по своей сути является договором поручения.

Отличие такого соглашения от договора комиссии состоит в следующем:

- агент действует от имени принципала, в отличие от комиссионера, действующего от своего имени;
- агентское соглашение носит временный характер, ограничено каким-то сроком действия, рассчитано, в случае получения хороших результатов, на длительное сотрудничество между принципалом и агентом;
- агентское соглашение носит территориальный характер, ограничено определенной территорией, на которой агент действует по поручению принципала.

Объем обязанностей агента-поверенного намного шире, чем комиссионера.

Агентское соглашение обычно определяет следующие обязанности агента-поверенного:

- изучать конъюнктуры рынка и информировать принципала об условиях торговли и требованиях, которым должен удовлетворять товар, чтобы быть конкурентоспособным на данном рынке;
- создавать на рынке благоприятное мнение о товарах принципала и о самом принципале, как надежном поставщике, осуществлять рекламу товаров;

- оказывать принципалу содействие в сбыте или приобретении товаров или реализовывать товары от имени принципала;
- содержать или арендовать склады для сокращения сроков поставки товаров потребителям,

- организовать и использовать собственную сбытовую сеть и, если это предусмотрено агентским соглашением, осуществлять предпродажный сервис к техническое обслуживание.

Вознаграждение агента фиксируется в агентском соглашении в виде процента от стоимости проданных по заключенной им сделке товаров.

Кроме того, в агентском соглашении может быть записано условие, что принципал отдельно возместит некоторую часть расходов поверенного (например, за рекламные мероприятия, презентации).

Дистрибьюторы занимаются продажей товаров от своего имени и за свой счет, они сами несут все риски, связанные с порчей или утратой товаров, а также с неплатежеспособностью покупателей.

Дистрибьюторские агентские соглашения для принципала интересны потому, что дают возможность выхода на новые рынки и обеспечивают рекламу его товара на этих рынках на протяжении нескольких лет, заключаются с фирмами, имеющими собственную сбытовую сеть или средства на ее создание, сопровождаются договорами купли-продажи на поставку товаров, гарантируют, в отличие от договоров консигнации, получение платежа за товар сразу после поставки, товара (если только товары не поставляются в кредит), исключают риски убытков от потери или повреждения товаров на территории чужой страны, так как, приобретая товар, дистрибьютор становится его собственником.

Для дистрибьютора эти договоры интересны тем, что, по сравнению с другими посредниками, дистрибьюторы имеют большую коммерческую независимость, самостоятельно устанавливая цены, приобретают зачастую монопольное право на продажу товаров принципала на своей территории (обычно фирмы стремятся стать дистрибьюторами продукции компаний с хорошей рыночной репутацией и именем).

Агентское соглашение с дистрибьютором подписывается обычно на длительный срок (2-5 лет) с последующим продлением по соглашению сторон. Такие соглашения заключаются в основном на реализацию машино - технических, сырьевых и потребительских товаров.

Заключив агентское соглашение, в котором определяются общие основы взаимоотношений сторон, они заключают договора купли-продажи на поставку товаров, по которым агент должен приобрести товар принципала, а затем реализовывать его конечному потребителю. Реализация товара - последняя операция в перечне обязанностей агента, до этого он должен организовать рекламу и систему сбыта, складирование, предпродажный сервис и техническое обслуживание в гарантийный период.

При больших и постоянных объемах реализации агент, который в данном случае будет называться генеральным агентом, организует свою сбытовую

сеть, состоящую из субагентов, работающих в определенных регионах, и дилеров, обслуживающих отдельные населенные пункты. Вознаграждение агента составляет разница между ценой покупки товара у принципала и ценой его перепродажи.

По их месту на рынке посредники-агенты делятся на простых агентов, агентов с правом "первой руки" и монопольных или эксклюзивных (исключительных) агентов.

Соглашение о простом агентстве предоставляет право посреднику сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров принципала и получать от него вознаграждение. Такое соглашение не ограничивает прав принципала, который может самостоятельно или через других агентов выходить с этими же товарами на тот же рынок без выплаты простому агенту какого-либо вознаграждения или компенсации. В агентском соглашении фиксируется также и обязательство принципала не продавать самостоятельно или через других посредников товары на этом рынке на более благоприятных коммерческих условиях, чем были предложены простому агенту. Простое агентское соглашение не гарантирует посреднику стабильного положения на рынке, а принципал не может рассчитывать на активную работу агента. В связи с этим простые агентские соглашения" заключаются обычно на короткий срок (до одного года) при выходе экспортеров на новые рынки и иногда даже с несколькими агентами для того, чтобы оценить их способности и выбрать наиболее перспективного партнера.

Разновидностью простого агентства является агентство с правом "первой руки". В соответствии с договором об агентстве с правом "первой руки" принципал обязан сначала предложить товар агенту и только после его отказа продавать товар на этом рынке самостоятельно или через других посредников без выплаты вознаграждения агенту. Поводом для отказа могут быть технические характеристики, сроки поставки, цена и другие условия, которые, по мнению агента, не будут способствовать движению товара на рынке. Обычно эти все мотивы перечисляются в агентском соглашении. Отказ должен быть предоставлен принципалу в письменном виде.

Соглашение о предоставлении агенту монопольного права означает, что только он может продавать товары принципала определенной номенклатуры на оговоренной территории в течение установленного времени и получать за это вознаграждение, но принципал лишается права и возможности выходить на этот рынок с товарами определенной в соглашении номенклатуры самостоятельно или через других агентов.

Если принципал продает на оговоренной территории сам или через других агентов, он все равно обязан выплатить монопольному агенту установленное в соглашении вознаграждение. Поэтому, подписывая подобное соглашение, принципал должен четко оговаривать, в каких случаях он может самостоятельно сбывать товар на рынке монопольного агента. Это бывает в случаях продажи непосредственно правительственным органам или поставок запчастей к уже проданному ранее оборудованию. Такой тип соглашения

выгоден и принципалу и агенту: он дает агенту уверенность в стабильном положении на рынке и побуждает его к вложению капитала для создания и функционирования сбытовой сети, а все это гарантирует принципалу активную сбытовую деятельность агента. Однако, если монопольный агент окажется незаинтересованным в сбыте товаров, то ли из-за их низкой конкурентоспособности, то ли из-за недостаточного вознаграждения, изменившейся конъюнктуры рынка или в сил}' других причин, то для принципала данный рынок окажется закрытым на весь срок действия соглашения. Нужно учитывать еще, что конкурирующие фирмы, как из страны агента, так и из-за рубежа могли просто подкупить агента, чтобы он заключил монопольное агентское соглашение и, не предпринимая никаких шагов для сбыта товаров принципала, тем самым закрыл для него данный рынок, и обеспечил зеленую улицу товарам конкурентов принципала. Чтобы избежать подобной ситуации, принципал включает в соглашение обязательства агента реализовать на рынке определенное количество товаров за определенный период, например за год. Однако, завышая свои требования к агенту, принципал рискует натолкнуться на завышенные требования агента, касающиеся, в основном, повышения размера вознаграждения.

4.3. Методы изучения деловых отношений и порядок их оформления.

Имея желание продать или необходимость купить какой-то товар, продавцы и покупатели проводят большую работу по изысканию и выбора партнера. При этом осуществляется подробное взаимное изучение их имиджа, основных экономических показателей и др. Заключению любой внешнеторговой сделки предшествует огромная работа, и основной задачей как экспортера, так и импортера на подготовительном этапе являются поиск и выбор контрагента.

Изучение рынка с целью прибыльного сбыта или эффективного приобретения - это целое комплексное направление хозяйственной деятельности, называемое маркетингом. Существует множество фирм, занимающихся такими исследованиями в разных отраслях, а задачи оперативных внешнеторговых работников - использовать результаты маркетинговых исследований с наибольшим эффектом.

В выборе возможного контрагента большим подспорьем служат различные справочники, фирменные каталоги, каталоги выставок, проспекты, рекламные издания, годовые отчеты, материалы специализированных информационных компаний и организаций, справки банков, а также материалы периодической прессы, в которых дается информация о фирмах. Особое место среди источников информации занимают фирменные справочники, издаваемые информационно-справочными агентствами, ассоциациями, торговыми палатами. Имеются справочники, охватывающие фирмы одной страны, международные, а также справочники по отдельным отраслям.

К таким справочникам относятся, в частности: ABC Europ Production (общеевропейский справочник экспортеров, издается в ФРГ), Kelly's Business Directory (Великобритания), Austria Export Data (Австрия), Melbourne Big (Австралия), Wer Liefert Was, Wer Baut Maschinen und Anlagen (ФРГ), Trade Directory for Denmark (Дания), Italia Tederelexport (Италия), Katalog der Hannover Messe (каталог выставки в Ганновере, ФРГ). World Aid.

Основные сведения, которые можно и желательно узнать из справочников о будущем контрагенте, - следующие:

- полное и сокращенное наименование;
- почтовый и телеграфный адреса;
- номер телекса, телефона, факса;
- год основания и этапы развития фирмы;
- сфера деятельности и основные товары производства или торговли, виды услуг;
- банки, через которые фирма осуществляется свои операции;
- владельцы фирмы или материнская компания;
- состав руководящих органов;
- число и местонахождение фирмы;
- дочерние и ассоциированные фирмы;
- число занятых в фирме;
- основные показатели деятельности (годовой объем продаж, прибыль, активы, собственный капитал и др.)
- связи с другими фирмами через участие в капитале;
- персональные связи с другими фирмами и организациями;
- сведения о деловой репутации фирмы и ее руководителей.

Естественно, что не всем фирмам можно получить все вышеперечисленные сведения, однако они не являются коммерческой тайной, печатаются в информационных изданиях, и чем больше сведений удастся собрать, тем проще и надежней будет работать с такой фирмой, наиболее ценной информацией о потенциальном партнере является финансовый отчетность фирм, анализ которой даст возможность оценить финансовое состояние будущего контрагента.

Очень полезным в выборе торгового партнера бывают посещения различных ярмарок и выставок.

Ознакомившись с информацией о фирмах интересующей отрасли и определив возможного контрагента, можно переходить к установлению контактов с ним. Для этого одним из способов является посылка потенциальному контрагенту коммерческого предложения (оферты).

Оферта.

Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, Цена, условия поставки, сроки поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приемки - сдачи, общие условия поставки.

Правила заключения сделки с помощью оферт регулируется Конвенцией ООН о договорах международной купли - продажи, принятой в 1980г. В международной торговой практике различают два вида оферт: твердая и свободная.

Твердая оферта.

Твердая оферта - это предложение на продажу определенного товара, посланное продавцом (оферентом) одному возможному покупателю, с указанием срока действия оферты, то есть времени, в течение которого оферент считает себя связанным условиями, перечисленными в оферте. Ниже (на Рис. 1) приведен образец твердой оферты,

OBI Inc., Remington dr. Sunnywell, California,. USA	
Оферта No 1	
20 мая 1998 г.	г.Ташкент
Производственно-коммерческая фирма "Мозаика" предлагает Вам купить на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:	
Наименование товара: сумки спортивные кожаные	
Количество: десять тысяч штук	
Цена: четырнадцать долларов США за штуку	
Общая сумма: сто сорок тысяч долларов США	
Условия поставки: Франко-перевозчик в аэропорту Ташкент	
Условия оплаты: безотзывный документарный аккредитив, открываемый на 60 дней в пользу фирмы "Мозаика" в течение 10 дней с даты получения нашего извещения о готовности к отгрузке, с исполнением в Национальном банке Узбекистана в г. Ташкенте. Платеж осуществляется против предъявления следующих документов:	
<ul style="list-style-type: none">- <i>счет-фактура;</i>- <i>отгрузочная спецификация;</i>- <i>авиатранспортная накладная.</i>	
Срок поставки: июль 1998 года	
Действие оферты: оферта твердая, срок действия оферты - три месяца.	
Директор ПКФ "Мозаика" А.А.Сидоров	

Рис 1. Оферта.

Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает оференту подтверждение акцепта оферты, то есть принятия всех ее условий. Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями оферты, он посылает продавцу ответ на предложение или контрoferту с указанием своих условий и срока для ответа. Ответ покупателя, который не содержит предложения изменить условия, касающиеся цены, количества, качества, места и сроков поставки, объема ответственности сторон и порядка разрешения споров, то есть условий, существенно не меняющих суть предложения, может считаться акцептом, если против этих изменений не возражает сам оферент. Если продавец согласен со всеми условиями контрoferты, он ее акцептует, о чем в письменном виде уведомляет покупателя. Если продавец не согласен, он может считать себя свободным от своих обязательств по оферте или может послать покупателю новую оферту,¹ с учетом всех замечаний покупателя. Заинтересованные в осуществлении сделки стороны согласовывают условия путем обмена офертами и контрoferтами до тех пор, пока не будет достигнута полная договоренность. Если в течение срока действия оферты ответ от покупателя не был получен, это значит, что покупатель не заинтересован в покупке, и это освобождает продавца от сделанного им предложения.

Свободная оферта.

Свободная оферта не содержит указания на срок ее действия и, следовательно, не обязывает продавца придерживаться условий, содержащихся в оферте, в течение какого-то периода. Согласие покупателя с условиями оферты подтверждается твердой контрoferтой, где излагаются его условия. Если продавец акцептирует контрoferту и письменно известит об этом покупателя, сделка считается заключенной, и стороны обязаны выполнять все условия, изложенные в контрoferте. Пока договор не заключен, предложение может быть отозвано продавцом, если в оферте не указано, что она безотзывная; до того времени, пока покупатель не послал подтверждение об акцепте. Если подтверждение акцепта направлено с опозданием, то акцепт может сохранять свою силу, если это устраивает продавца, и он письменно известит об этом покупателя.

Запрос.

Если импортер заинтересован в покупке каких-нибудь товаров, то, выбрав возможного контрагента, вступать в контакт с ним лучше всего, направив в его адрес запрос (см. Рис .2).

Как видно из примера, одной из главных целей запроса является получение от экспортных фирм коммерческих предложений. В запросе обычно указывается точное наименование нужного товара, его качество, сорт, количество и запрашивается как можно более подробная информация о товаре, условиях доставки и платежа. Запросы желательно посылать не одной, а нескольким фирмам одной или нескольких стран. Это делается с целью

получения нескольких конкурентных предложений, из которых потом можно выбрать наиболее выгодное.

Заказ.

Покупатель, который предварительно знаком с условиями поставок экспортера в результате личных бесед с представителями экспортера или предыдущих переговоров, переписки или закупок, может направить продавцу заказ, который содержит просьбу покупателя отгрузить ему на определенных условиях товар. Если продавец согласен с условиями заказа, он посыпает подтверждение заказа. Подтверждение заказа - это коммерческий документ, представляющий собой сообщение о принятии условий заказа без оговорок. Подтверждение может иметь следующий вид: "Подтверждаем получение Вашего заказа на поставку токарно-карусельных станков и принимаем его к исполнению. Ваш заказ будет выполнен нами со всей тщательностью и в установленные сроки" .

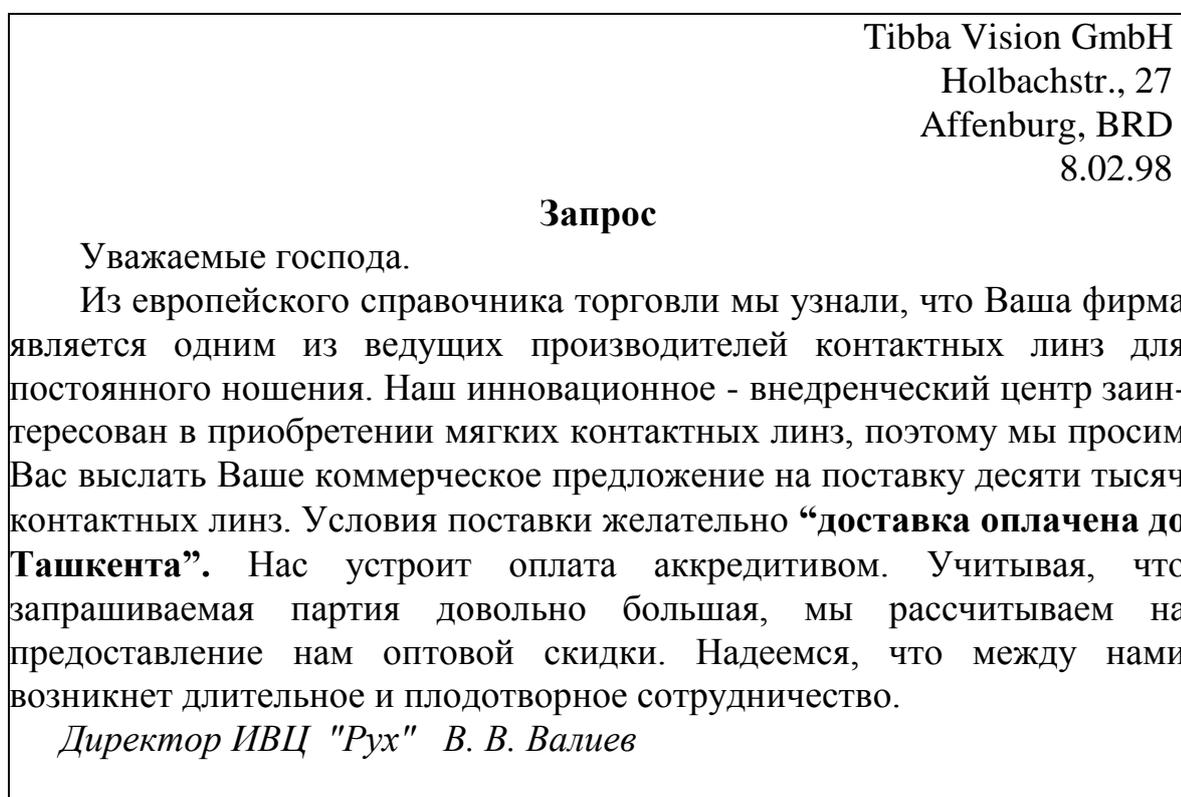


Рис. 2. Запрос.

Ключевые слова: сделки купли - продажи, товарообменные сделки, экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, бартер, встречные закупки, компенсационные операции, крупномасштабные операции на компенсационный основе, операции на давальческом сырье, выкуп устаревшей продукции, агент - представитель, брокерские операции, комиссионные операции, договор концигнции, агентские операции, оферта, твердая оферта, свободная оферта, запрос, заказ.

Контрольные вопросы:

1. Что такой сделки купли - продажи.
2. Классификация внешнеторговых операций.
3. Чем суть бартерных операции.
4. Порядок осуществления встречной закупки.
5. Как осуществляется компенсационные операции.
6. Значение крупномасштабных операции на компенсационные основе.
7. Какие особые формы осуществления ВЭД принимается в практике.
8. Как классифицируется фирм действующих на мировом рынке.
9. Методы изучения деловых отношений и порядок их оформления.

Рекомендуемая литература:

1. Каримов И.А. Узбекистон иктисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. 1995, стр. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Узбекистон - бозор муносабатларига утишнинг узига хос йули. Т.1996.
3. Каримов И.А. Узбекистон XX1 аср бусагасида: хавфсизликка тахдид баркарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.1997.
4. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. М.: 1996.
5. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции .- М.: Международные отношения, 1998.-381с.
6. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т.Узбекистан, 1995 стр. 6-20, 34-51
7. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: ,1998.
8. Предприятия на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. Проф. С.И. Долгова, проф. И.И. Кретов. М.: БЕК, 1997.

5.1. Необходимость и значение изучения внешнеторгового контракта.

5.2. Условия контракта.

А). Преамбула.

Б). Предмет контракта.

В). Количество.

5.1. Необходимость и значение изучения внешнеторгового контракта.

Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется контрактом.

Контракт купли-продажи представляет собой коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца передать определенное имущество в собственность покупателя и обязательство покупателя принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки. При заключении внешнеторговой сделки стороны должны определиться, право какого государства будет применяться для регулирования формы заключения сделки и прав и обязанностей сторон. Это связано с тем, что национальные законы, регулирующие отношения по международным торговым сделкам, отличаются большим разнообразием и содержат по одним и тем же вопросам зачастую противоположные предписания. В зависимости от того, право какого государства будет применяться при решении спора, во многих случаях предопределяется установление факта заключения договора, объем требований, которые может предъявить одна сторона другой, момент перехода риска от одной стороны к другой в отношении товара и др.

Регулирование заключения договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора, унифицировано в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Конвенция не касается действительности договора или каких-либо из его положений или любого обычая, а также последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар, что следовательно, будет регулироваться национальным законодательством страны, материальное право которой стороны договорились применять в отношении данного контракта. Если одна из сторон контракта находится в стране, не присоединившейся к Конвенции, то Конвенция не будет применима к такой сделке, если только в силу норм международного частного права к договору не применимо право страны, в которой находится предприятие второго участника сделки. По законодательству права и обязанности сторон по внешнеторговому контракту определяются правом страны, избранной сторонами при заключении контракта или в результате дальнейшего согласования. Если такое соглашение между сторонами отсутствует, к

контракту применяется право страны, где учреждена, имеет свое местожительство или основное место деятельности сторона, являющаяся:

- продавцом - в контракте купли-продажи;
- комитентом (консигнантом) - в договоре комиссии (консигнации);
- доверителем - в договоре поручения;
- перевозчиком - в договоре перевозки.

В контракте купли-продажи неперенным условием является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. В этом состоит основное отличие "договора купли-продажи от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования и других, где не содержится условие о переходе права собственности на товар, а предметом договора является либо право пользования товаром, либо предоставление услуг.

Возникновение и прекращение права собственности на товар, в соответствии с законодательством стран СНГ, определяется по законам места совершения внешнеторговой сделки, если иное не установлено соглашением сторон.

По законодательству стран СНГ право собственности покупателя на товар по договору купли-продажи возникает с момента передачи ему товара, если иное не предусмотрено законом или договором. Передачей признается вручение товара приобретателю, а равно сдача товара транспортной организации или почте для отправки покупателю, если по договору заключение договора перевозки и оплата за доставку товара покупателю не входит в обязанности продавца. То есть, если доставку обеспечивает покупатель, то транспортная организация или почта считаются представителями покупателя, и передача товара им будет считаться передачей товара самому покупателю. Если продавец отвечает за перевозку товара до определенного места, а дальше товар будет транспортироваться перевозчиками, нанятыми покупателем, то собственность на товар перейдет к покупателю в момент передачи товара первому перевозчику, нанятому покупателем. Но риски и расходы, могущие возникнуть в связи с доставкой товара, переходят в этом случае на покупателя с момента передачи товара первому перевозчику, нанятому продавцом. Передача коносамента или иного товарораспорядительного документа также приравнивается к передаче самого товара. Если продавец отвечает за перевозку, он может дать нанятому им перевозчику инструкции, по которым последний передаст товар или товарораспорядительные документы покупателю только после уплаты цены.

Стороны могут оговорить в контракте, что товар является собственностью продавца до полной уплаты покупателем стоимости товара, и поэтому покупатель обязан хранить его отдельно от других товаров, чтобы в случае, если он нарушит свои обязательства по уплате цены, продавец свободно мог реализовать свое право собственности на товар.

В международной торговой практике существуют самые разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты. Но несмотря на все разнообразие видов контрактов, в

основе каждого из них лежат положения классического контракта купли-продажи, который рассматривается в этом разделе.

Прежде чем заключить контракт, стороны тщательно согласовывают все его пункты, пока не будет достигнута полная договоренность по каждому из них. Одна сторона разрабатывает проект контракта, другая его изучает, дополняет, изменяет; если все спорные моменты улажены, стороны заключают контракт, и с этого момента возникают все права и обязанности сторон по контракту.

В странах бывшего СССР контракт считается заключенным, если он имеет письменную форму и подписан двумя лицами. Это обычно директор предприятия, обладающий такими полномочиями на основании учредительных документов, и другое лицо, уполномоченное доверенностью, подписанной в соответствии с законодательством.

Внешнеторговая сделка считается недействительной, если не соблюдена ее форма и порядок ее подписания, независимо от того, где совершена такая сделка. Этим" порядок заключения сделок в странах бывшего СССР отличается от порядка заключения сделок по Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи, где допускается устная форма заключения сделки.

4.2.Условия контракта.

Применяемые во внешней торговле контракты содержат различные условия, характеризующие товар, служащий предметом купли-продажи, определяющие коммерческие особенности сделки, права и обязанности сторон, взаимные обязательства сторон по операциям, обеспечивающим исполнение контракта. Все условия контракта можно классифицировать следующим образом:

- 1) с точки зрения их обязательности для продавца и покупателя;
- 2) с точки зрения их универсальности.

С точки зрения обязательности условия контракта делятся на обязательные и дополнительные. К обязательным условиям относятся:

- наименования сторон - участников сделки;
- предмет контракта;
- качество и количество;
- базисные условия поставки;
- цена;
- условия платежа;
- санкции и рекламации (штрафы, претензии);
- юридические адреса и подписи сторон.

Дополнительные условия:

- сдача-приемка товара;
- страховка;
- отгрузочные документы;
- гарантии;

- упаковка и маркировка;
- форс-мажорные обстоятельства;
- арбитраж;
- прочие условия.

Обязательными эти условия ("conditions") называются так потому, что, если одна из сторон не выполняет эти условия, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и требовать возмещения убытков. Дополнительные или несущественные условия (так называемые "warranty") предполагают, что при нарушении одной из сторон несущественных условий другая сторона не вправе расторгнуть сделку, а может потребовать исполнения контрактных обязательств и взыскать штрафные санкции, если это предусмотрено условиями контракта. Договаривающиеся стороны решают сами в каждом конкретном случае, какие из условий будут существенными, а какие несущественными.

С точки зрения универсальности условия контракта делятся на индивидуальные и универсальные.

К индивидуальным, то есть тем, которые присущи только одному конкретному контракту, относятся:

- наименование сторон в преамбуле;
- предмет контракта;
- качество товара;
- количество товара;
- цена;
- сроки поставки;
- юридические адреса и подписи сторон.

К универсальным условиям относятся:

- сдача-приемка товара;
- базисные условия поставки;
- условия платежа;
- Упаковка и маркировка:
- гарантии:
- санкции и рекламации:
- форс-мажорные обстоятельства;
- арбитраж.

Многие зарубежные фирмы разрабатывают так называемые "Общие условия поставок", в которых собраны универсальные условия. Эти "Общие условия поставок" применимы для всех внешнеторговых контрактов данной фирмы и печатаются на обратной стороне фирменных бланков или на отдельном бланке, который прилагается к контракту и является его неотъемлемой частью. В тексте контракта, к которому прилагается "Общие условия поставок", обязательно делается ссылка на это приложение.

При заключении контрактов нужно учитывать применяемые в стране контрагента торговые обычаи, так как они играют большую роль при разрешении споров между сторонами. Такие торговые обычаи обычно

излагаются в биржевых правилах, составляемых биржевыми комитетами, в специальных сборниках торговых палат, в материалах различных комиссии по внешней торговле, действующих при ООН, в типовых контрактах и решениях арбитражных судов. Под торговым обычаем понимается сложившееся в международной торговой практике единообразное общепризнанное правило, заключающее в себе ясное и определенное положение по вопросу, к которому оно относится. Роль этих правил состоит в том, что, если, например, в экспортном контракте имеются какие-то неясности или неточности по какому-либо пункту или вообще отсутствует какой-то пункт, который обычно должен быть в контракте, скажем, отсутствует описание тары, то это значит, что стороны, применяя международный торговый обычай, считают, что тара должна соответствовать обычно принятой для перевозки таких товаров с учетом способа перевозки.

Сформулировать все условия договора достаточно полно и четко трудно. Практически, при заключении договора невозможно предусмотреть все возможные вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении.

Ниже подробно рассматриваются пункты внешнеторгового контракта с примерными формулировками, даются рекомендации по исполнению и сведения по практике и обычаям, применяемым во внешней торговле.

А. Преамбула.

Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова "контракт" в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле четко указываются фирменные наименования сторон, т.е. те наименования, под которыми они зарегистрированы в своей стране и местонахождение контрагентов (название страны и города). В преамбуле также дается определение сторон как контрагентов. Например "Продавец" и "Покупатель". "Заказчик" и "Поставщик". Сначала определяется, какая из сторон является "Продавцом", а затем - какая "Покупателем".

Пример преамбулы:

Контракт No 1/010693-ГК

1 июня 1999 г.

г.Ташкент

Общество с ограниченной ответственностью "Экспорттехника Лтд", г. Ташкент, Узбекистан, именуемое в дальнейшем "Продавец", с одной стороны и фирма "Nipponprim", Токио, Япония, именуемая в дальнейшем "Покупатель", с другой стороны, заключили настоящий контракт о том, что Продавец продает Покупателю на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:...

Иногда в преамбуле дается ссылка' на предшествующие документы, например, в преамбуле перед словами "заключили настоящий контракт" может быть написано: "во исполнение соглашения о намерениях от 11 января 1999 г.", или "в счет протокола No 1 от 10 января 1999 г."

Б. Предмет контракта.

После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д. Например, этот пункт может выглядеть так:

"Насосные агрегаты К 100-80-160".

Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

В. Количество.

В контракте устанавливаются единица измерения количества, порядок определения количества, система мер и весов.

Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения: штуках, килограммах, головах и пр.

Например, при продаже зерновых, каучука, сахара, угля, руды, цветных металлов обычно для определения количества употребляются меры веса. В торговле лесоматериалами используются меры длины и меры объема: в торговле нефтепродуктами применяются как меры веса, так и объема (баррель). При продаже хлопка основной единицей измерения количества является вес, но размер поставок выражается количеством кип определенного среднего веса. Если продается готовая промышленная продукция, например, машины, оборудование, одежда, полиграфическая продукция, часы, количество устанавливается обычно в штуках, а размер поставок определяется количеством штук, входящих в ту или иную партию. В торговле некоторыми другими товарами (ртуть, спички, кофе, кишки) единицей измерения служит количество товара, находящегося в определенной упаковке - бутылки, коробке, мешке, пачке.

В контракте необходимо установить систему мер и весов, потому что в различных странах используются различные системы мер и весов. Так, страны Западной Европы, Центральной и Латинской Америки, большинство государств Африки и Юго-Восточной Азии придерживаются метрической системы, но применяют также свои национальные системы мер. США и Канада употребляют американскую систему, а также (с некоторыми изменениями) метрическую систему мер и свои, национальные системы мер. Одни и те же по наименованию единицы измерения (например, бутылка, кипа, мешок, бочка) в разных странах содержат совершенно различные количества. Например, кипа шерсти (мытой) в Австралии составляет 100 кг, в Новой Зеландии - 145 кг, а в Уругвае - 480 кг. Кипа хлопка в Бразилии составляет 180 кг, в Египте - 336,9 кг. Мешок кофе в Бразилии, Венесуэле, Мексике, Колумбии - 60 кг, в Эквадоре, Ямайке, Пуэрто-Рико - 90 кг, в Японии - 77 кг, в Доминиканской Республике - 75 кг, в Гватемале, Коста-Рике, Никарагуа - 70 кг. Поэтому при обозначении

количества в единицах, имеющих неодинаковое значение в разных странах, обычно указывается эквивалент этого количества в метрической системе мер.

В контрактах купли-продажи на сырьевые, продовольственные и другие товары, измеряемые единицами массы и объема, поставляемые насыпью, навалом или наливом (так называемые массовые товары), обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества товара, обусловленного в контракте. Эта оговорка называется оговоркой "около", и после цифры, определяющей в контракте количество, ставится процент отклонения со знаком "плюс-минус (+/-)". Например, "около 10 000 т +/- 5%". Обычно в контракте указывается, по какой цене будет производиться расчет за сверхконтрактное количество. Дело в том, что цены на массовые товары подвержены колебаниям и расчет может производиться как по контрактным ценам, так и по ценам, сложившимся на рынке в момент исполнения контракта. Некоторые массовые товары подвержены естественной убыли в период транспортировки, причиной которой является усушка, утруска, утечка и т.д. Стороны в таком случае делают в контракте оговорку, так называемую "франшизу" (размер отклонения), и определяют, кто принимает на себя естественную убыль. Если в контракте такой оговорки нет, а проверка количества товара производится по "выгруженной массе", то предполагается, что естественную убыль за период поставки принимает на себя продавец. Для товаров, подверженных естественной убыли, ее размеры определились практикой международной торговли. Вопрос о естественной убыли оговаривается между продавцом и покупателем и в случаях, когда товар хранится у продавца за счет и риск покупателя или принят покупателем на ответственное хранение за счет и риск продавца.

В контрактах купли-продажи оговаривается также, включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара. В зависимости от этого различают массу брутто - массу товара вместе с внутренней и внешней упаковкой (включая упаковочные материалы) и массу нетто - массу товара без всякой упаковки. В тех случаях, когда масса тары составляет не более 1-2% от массы товара и когда цена тары незначительна, то стороны пренебрегают массой тары, и в контракте делается оговорка "масса брутто за нетто".

Покупатель чаще всего должен оплатить товар до того, как сможет проверить его количество. Это количество покупатель определяет по документам, которые перевозчик передает продавцу при получении от него товара, т.е. по железнодорожной накладной, коносаменту и т.д. При этом имеется в виду, что перевозчик отвечает за сохранность товара в количестве, принятом от продавца. В случае недостачи в массе или количестве штук претензии предъявляются покупателем перевозчику. К продавцу могут быть предъявлены претензии только по внутритарной недостаче, то есть если фиксируется недовложение в закрытые ящики, мешки и другую тару, а также если будет доказано, что перевозчик не виновен в недостаче или имеет место смешанная ответственность продавца и перевозчика.

Иногда твердо фиксированное в контракте количество может сопровождаться оговоркой, что покупателю предоставляется право закупить у продавца дополнительно определенное количество товара на тех же условиях. Это право выражается словами "по опциону" или "по выбору".

Тема. 6. СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАЧЕСТВА ТОВАРА И УСЛУГ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ.

- 6.1. Качество товара.
- 6.2. Транспортные условия контракта.
- 6.3. Цена товара.
- 6.4. Условия платежа.
- 6.5. Срок и дата поставки.
- 6.6. Упаковка и маркировка.

6.1. Качество товара.

Определить качество товара в контракте купли-продажи - значит установить качественную характеристику товара, то есть совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий.

а) По стандарту.

Этот способ предполагает, что качество поставляемого товара точно соответствует определенному стандарту. Стандарты разрабатываются различными правительственными организациями (так называемые национальные стандарты, например, ГОСТ, DIN), союзами предпринимателей, научно-техническими ассоциациями и институтами, страховыми компаниями и др. Однако во многих странах применение национальных стандартов не является обязательным. В связи с этим распространены стандарты, разрабатываемые союзами предпринимателей и различными ассоциациями. Иногда в практике торговли используются стандарты, разрабатываемые крупными промышленными фирмами. Применение стандартов облегчает установление в контрактах качества товаров с общими родовыми признаками и унифицированной продукции; в контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую. По стандарту определяется качество подавляющего большинства товаров, обращающихся в международной торговле, в частности машин и оборудования, черных металлов, зерновых, каучука, хлопка и других.

б) По техническим условиям.

Если на данный товар отсутствуют стандарты, а также из-за особых условий производства и эксплуатации товара, для установления специальных требований к его качеству применяются технические условия. Технические условия содержат подробную техническую характеристику товара, описание

материалов, из которых он должен изготавливаться, правила и методы проверки и испытаний. По техническим условиям обычно определяют качество товаров, исполняемых на основе индивидуальных заказов, уникального оборудования, сложного промышленного оборудование и аппаратуры, судов. Технические условия на машины и оборудование могут быть представлены либо самим заказчиком и при подписании контракта купли-продажи приняты поставщиком. либо разработаны фирмой-поставщиком и подтверждены заказчиком. Технические условия приводятся или в самом тексте контракта, или в приложении к нему.

в) По спецификации.

Спецификация, которая является приложением к договору, содержит обычно необходимые технические параметры, характеризующие товар. Спецификации составляются в основном экспортерами, так как характеризуют индивидуальный товар, но могут составляться и импортерами, различными ассоциациями и другими организациями, как национальными, так и международными. В контракте в этом случае необходимо указать организацию, составившую спецификацию, и привести основные показатели этой спецификации. Образец спецификации приведен на Рис.1.

<p style="text-align: center;">Спецификация к контракту No 1/010693 - ГК на поставку насосных агрегатов К-100-80-160</p> <p>Агрегат насосный К-100-80-160 Насос - К-100-80-160</p> <p>Подача (м куб./ч) - 100 Напор (м) - 32 Рабочая зона по подаче (м куб./ч) - 70—130 Частота вращения (об/мин.) - 2900 Допускаемый кавитационный запас, не более (м) - 4,5 Давление на входе, не более МПа (кг/см квадрат.) - 0,6 (6,0) Тип двигателя - 4АМ160S2</p>
--

Мощность (кВт) - 15 Габаритные размеры агрегата (мм) - 1245x458x485
Масса агрегата (кг) - 435

Рис. 1. Спецификация.

г) По образцу.

Способ определения качества товара по образцу распространен в основном в торговле потребительскими товарами, а также некоторыми видами

машин и оборудования индивидуального изготовления, я зачастую используется при заключении контрактов на выставках и ярмарках.

Продавец предоставляет покупателю несколько образцов продукции, покупатель испытывает их свойства и, если они его удовлетворяют, заказывает большую партию. В контракте записывается, что качество товара должно соответствовать образцам, определяется порядок сличения поставленного товара с образцом (указываются условия, в которых товар может отклоняться по качеству от образца), а также сроки хранения сторонами образцов (например, в течение какого-то срока с даты поступления последней партии товара). Обычно принято отбирать три образца: один экземпляр хранится у покупателя, другой - у продавца, третий - у какой-либо нейтральной организации (например, торговой палаты), указанной в договоре.

д) По описанию. Этот способ используется для определения качества товаров, с индивидуальными признаками, например фруктов. В контракте подробно описываются все свойства товара.

е) По предварительному осмотру.

По предварительному осмотру обычно продаются товары на аукционах и со складов. В контракте этот способ обозначается словами "осмотрено-одобрено". Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец должен гарантировать качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель, и продавец фактически не отвечает за качество поставленного товара, если только в нем не было скрытых недостатков, которые покупатель при осмотре товара установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки.

ж) По содержанию отдельных веществ в товаре.

Этот способ определения качества предполагает установление в контракте в процентах минимально допустимого содержания полезных веществ и максимально допустимого содержания нежелательных элементов или примесей. Например, в контрактах на металлы и руды показателем качества является содержание основного вещества и отдельных примесей (например, предмет контракта - медная руда с содержанием меди не менее 95%), в торговле сахаром - содержание сахарозы; масличными и жмыхами - содержание масла.

з) По выходу готового продукта.

При этом способе в контракте устанавливается количество (в процентах к общей массе или в абсолютных величинах) конечного продукта, который должен быть получен из сырья (например, сахара-рафинада из сахара-сырца, пряжи из шерсти, масла из семян).

и) По натурному весу.

Этим способом определяют качество зерновых. Натурный вес - это вес одного гектолитра (единицы объема) зерна. Натурный вес отражает физические свойства зерна (форма, величина зерна, наполненность, удельный вес), а также дает представление о выходе муки и крупы из него. Показатели натурного веса

обычно применяются в сочетании с другими показателями (например, содержание посторонних примесей в зерне).

к) Способ "тель-кель".

Этот способ применяется, в частности, при продаже урожая зерновых, цитрусовых "на корню" (еще не снятого), когда продавец не несет ответственности за качество поставляемого товара, и означает поставку товара "каким он есть". Покупатель обязан принять товар независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в договоре, и лишен права подавать рекламацию.

Этот способ применяется также при морской перевозке грузов, когда продавец не несет ответственности за ухудшение качества товара в пути.

Кроме этих основных способов определения качества могут использоваться и некоторые другие способы, например, показатели размеров отдельных частей товара (камней угля, семян, крупинок соли), окраски товара (хлопка, сахара, каучука), запаха и другие. Качество товара в контракте часто определяется применением двух или нескольких вышеперечисленных способов. Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество поставляемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

Ключевые слова: сделки купли - продажи, товарообменные сделки, экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, бартер, встречные закупки, компенсационные операции, крупномасштабные операции на компенсационной основе, операции на давальческом сырье, выкуп устаревшей продукции, агент - представитель, брокерские операции, комиссионные операции, договор концигнации, агентские операции, оферта, твердая оферта, свободная оферта, запрос, заказ.

Контрольные вопросы:

1. Что такой сделки купли - продажи.
2. Классификация внешнеторговых операций.
3. Чем суть бартерных операции.
4. Порядок осуществления встречной закупки.
5. Как осуществляется компенсационные операции.
6. Значение крупномасштабных операции на компенсационные основе.
7. Какие особые формы осуществления ВЭД принимается в практике.
8. Как классифицируется фирм действующих на мировом рынке.
9. Методы изучения деловых отношений и порядок их оформления.

Рекомендуемая литература:

1. Каримов И.А. Узбекистон иктисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. 1995, стр. 17, 29, 102-119.

2. Каримов И.А. Узбекистон - бозор муносабатларига утишнинг узига хос йули. Т.1996.
3. Каримов И.А. Узбекистон ХХ1 аср бусагасида: хавфсизликка тахдид баркарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.1997.
4. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 1998. - 381 с.
5. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т., Узбекистан, 1995 стр. 6-20, 34-51.
6. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: , 1998.
7. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьова. М.: БЕК, 1997.
8. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М.Прогресс 1992г.
9. Касимов А, Велькин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. М. Узбекистан 1994г.
10. Сборник типовых контрактов. Т.: МП "ЭКТА", 1999.

Тема 7. ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. (2 ч.)

- 5.1. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности.
- 7.2. Правовое регулирование внешнеторговых перевозок.
- 7.3. Оценка затрат на транспортные операции.

7.1. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности.

Внешнеторговая деятельность тесно связана с транспортными операциями. По своей сути транспортные операции начинают и завершают процесс реализации внешнеторговой сделки и тем самым не только обуславливают практическую реализацию сделки купли-продажи, но и заметно влияют на контрактную цену товара. Усилия предприятия даже при высоком качестве экспортной продукции могут быть сведены на нет неудовлетворительной организацией транспортного обслуживания, просчетами и ошибками при выборе базисных условий поставки товаров, транспортных условий в договорах купли-продажи.

В процессе внешнеэкономической деятельности участники транспортного процесса вступают в сложные отношения, механизм которых

складывается под воздействием политических и экономических факторов, коммерческих и правовых международных и национальных норм, актов, обычаев. В этих условиях грузовладельцу все сложнее становится ориентироваться в транспортной обстановке, зависящей от состояния международных рынков и позиций клиентуры, транспортной политики отдельных стран и международных союзов. Все острее требуются профессиональные знания, в том числе знание законодательства разных стран, международных соглашений (конвенций), обычаев, технико-эксплуатационных характеристик транспортных средств, пунктов перегрузки и перевалки грузов, рынка транспортных, посреднических услуг.

Международные перевозки грузов обеспечиваются транспортом общего пользования — морским, речным, железнодорожным, автомобильным, воздушным и трубопроводным.

Товары, предъявляемые к перевозке, могут перевозиться начолом насыпью, наливом (массовые грузы), а также поштучно, пакетированном виде и в контейнерах (генеральные грузы).

Доставка экспортных грузов в пакетированном виде и в контейнерах получила большое развитие. У грузовладельцев появилась уверенность в быстрой доставке грузов, обеспечении их сохранности. Транспортные средства (морские и речные суда) работающие в линейном сообщении, перевозят грузы по согласованным расписаниям между определенными пунктами отправления и назначения. Широко используются смешанные перевозки, когда в транспортном процессе участвуют несколько видов транспорта. В этом случае обеспечивается заметная экономия времени на перегрузку, перевозку товаров, уменьшается опасность хищения грузов. Груз в контейнере может быть доставлен без перегрузки “от двери до двери” под пломбой перевозчика.

В перегрузочных приграничных пунктах (портах, железнодорожных станциях) созданы контейнерные терминалы, контейнерные грузовые станции (КГС), где имеются специальные перегрузочные средства — перегружатели, автоконтейнеровозы и др.

Нормальная работа транспорта обеспечивает выполнения принятого сторонами контракта и обязательства доставки товаров в срок и без потерь. Невыполнение этих обязательств, как правило, приводит к значительным потерям, а это отражается на конкурентоспособности как самих товаров, так и предприятий-изготовителей.

Высокая эффективность внешнеэкономических связей Узбекистана может быть достигнута только при наличии качественную транспортное обслуживание, включающего выбор рационального направления перевозки, вида транспорта, технологии перевозки и перегрузки, соблюдения коммерческо-правовых условий договора и квалифицированной организации транспортного процесса.

При торговле с зарубежными странами ускорение доставки экспортных грузов в пункты назначения означает ускорение реализации сделки, а следовательно, и поступления иностранной валюты. Сокращение времени

обращения товаров ускоряет оборачиваемость оборотных средств. Оборотные средства — это деньги, вложенные в производственные запасы (сырье, материалы), незавершенное производство, готовую продукцию, товары, отгружаемые покупателям. Цикл оборота денежных средств во внешней торговле начинается с момента отгрузки товаров и заканчивается инкассацией причитающихся средств за эти товары. Для того чтобы быстро завершить расчеты, необходимо своевременно получить, обработать и передать контрагентам товарные, транспортные, товаросопроводительные и расчетные документы, предусмотренные условиями контрактов. Все это влияет на ускорение обращения товара, успешную работу транспорта, позволяет в срок и качественно выполнить перевозки грузов, снижать издержки обращения, сокращать транспортные затраты в цене товара.

Международная практика перевозки грузов показала, что транспортные затраты в последнее время возрастают и народное хозяйство терпит значительные потери. Это связано прежде всего с нехваткой транспортных средств, низкой скоростью перевозки, неподготовленностью грузов к перевозке, недостаточной ответственностью перевозчиков за порчу грузов в пути следования, при перегрузке и хранении.

7.2. Правовое регулирование внешнеторговых перевозок.

Транспорт в Узбекистане претерпел значительные изменения в организационном и управленческом плане. В Узбекистане создано Министерство транспорта Республики, в чьем ведении находятся речные, автомобильные и воздушные перевозки. Железнодорожные перевозки находятся в ведении Национальной компании “Узбекистон темир йуллари”. Кроме того, для оперативного управления на основных видах магистрального транспорта созданы акционерные общества.

В целях совершенствования государственного управления транспортным комплексом и рациональной организации системы управления Президент РУз подписал Указ “О совершенствовании системы государственного управления транспортным комплексом в Узбекистане” от 15 марта 1995 г.

К международным межгосударственным соглашениям относятся: конвенции, соглашения, которые разработаны по каждому виду транспорта, и они обязательны для выполнения как юридическими, так и физическими лицами. Международные соглашения регулируют:

- административно-технические нормы деятельности:
 - строительстве путей сообщения, создании транспортных средств, пунктов перегрузки грузов;
 - эксплуатацию транспортных средств, организацию их движения;
- организацию сотрудничества в сфере транспорта;
- определение налогового и таможенного режимов при осуществлении транспортировки грузов, выполнении различных транспортных операций.

За период со дня образования стран СНГ Узбекистан заключил более 30 соглашений со странами СНГ и Прибалтики, в которых предусматривается двустороннее и многостороннее сотрудничество в области транспортных операций.

Транспортные операции. В международной торговле грузовладельцам необходимо выполнить ряд транспортных операций, обусловленных определенными в контрактах условиями поставки товаров. Содержание транспортных операций определяется особенностями перевозимого груза, видом используемого транспортного средства, периодичностью поставки, порядком прохождения границы и многими другими факторами.

Транспортные операции планируются и учитываются при подготовке контракта, осуществляются в процессе его исполнения.

На первом этапе, до заключения контракта, необходимо:

— провести анализ конъюнктуры рынков транспортных услуг, условий доставки товаров, уровня тарифных и фрахтовых ставок (т. е. стоимости доставки единицы груза наземным, водным или воздушным транспортом);

— определить и конкретизировать транспортные условия и базисные условия поставки для их последующего включения в договор купли-продажи. Организовать выполнение этих условий;

— определить долю расходов на транспортные операции (транспортную составляющую) в контрактной цене товара;

— предусмотреть в смете расходов транспортные издержки.

На втором этапе, в процессе реализации внешнеторговой сделки, необходимо:

— заключить договоры на перевозку товаров, оформить их соответствующими транспортными документами (накладными, коносаментом);

— запланировать перевозку экспортных грузов, проходящих через морские, речные порты и пограничные станции (оперативное месячное планирование);

— подготовить товар к перевозке (упаковать, замаркировать и т. п.);

— оформить договор транспортного страхования грузов, получить страховой полис;

— подготовить и оформить техническую и товаросопроводительную документацию;

— проверить расчетную документацию и произвести расчет с перевозчиком;

— выполнить необходимые пограничные, ветеринарные формальности; оформить соответствующие документы: грузовую таможенную декларацию порт сделки, необходимые сертификаты; оплатить таможенные сборы, пошлины, налоги;

7.3. Оценка затрат на транспортные операции.

Затраты зависят от вида транспорта, способа перевозки и дальности доставки. Транспортные расходы обычно довольно значительны. По отдельным видам товаров они могут составлять более 50%. Поэтому целесообразно еще до ведения переговоров с иностранным покупателем оценить вероятные затраты на трансфертные операции. Они включают оплату:

- расходов на подготовку товара к отгрузке;
- погрузки груза на транспортные средства внутри страны и его перевозки до границы;
- хранения грузов в портах, на станциях, базах;
- погрузки и перевозки грузов международным транспортом;
- транспортного страхования грузов;
- таможенных сборов, пошлин, налогов;
- предпродажного сервиса;
- выгрузки грузов на складе иностранного покупателя.

В цену контракта при перевозке грузов по иностранной территории закладываются тарифные ставки, мирового рынка транспортных услуг. При перевозке грузов по территории Узбекистана и стран СНГ расчеты за перевозку осуществляются по внутренним тарифам на международные грузовые перевозки с учетом предельных индексов их повышения, устанавливаемых государством.

Транспортные условия договора (контракта) определяют взаимоотношения сторон контрагентов в процессе перевозки грузов. Транспортные условия обычно вводятся в договор купли-продажи в виде специального раздела. В нем предусматривается порядок перевозки грузов, условия и сроки погрузки и выгрузки, порядок расчета и оплаты провозных платежей, проформа чартера, форма коносамента и других видов транспортных документов. В некоторых случаях транспортные условия отражаются в нескольких разделах контракта.

Содержание транспортных условий в каждом конкретном случае зависит от вида транспорта, участвующего в перевозке, характера товара, вида сделки (экспорт, импорт), действия международных соглашений, конвенций, обычаев. Объем и распределение транспортных операций во многом определяются базисными условиями поставки.

Транспортные условия договора купли-продажи включают следующее:

- действие международных соглашений, конвенций, обычаев в стране;
- срок и время отгрузки;
- род и количество товара;
- место и порядок сдачи груза;
- наименование пунктов перегрузки товаров;
- порядок информации о подходе транспортных средств, пункты, указанные в контракте;
- норму грузовых работ и стальнойное время обработки судов под грузовыми операциями;

- порядок и размер платы за транспортировку грузов транзитом через территорию третьих стран в железнодорожном и автомобильном сообщении;
- порядок расчетов по демерреджу (штраф) и диспачу (премия);
- порядок назначения стивидоров, осуществляющих грузовые операции, агентов по обслуживанию транспортных средств экспедиторов по транспортно-экспедиторскому обслуживанию внешнеторгового грузооборота;
- порядок расчетов с посредническими организациями в соответствии с заключенными договорами комиссии.

При внешнеторговых сделках на условиях CIF и CFR перечисленные выше транспортные условия по грузовым работам оговариваются в контракте для порта выгрузки, так как фрахтователем выступает продавец товара и погрузку обеспечивает покупатель. При сделках на условия фрахтует покупатель, в контракте обработки судна в порту погрузки.

В международной торговой практике при морской перевозке существует несколько условий фрахтования судна предусматривающих обязанности перевозчика по погрузке, выгрузке груза в трюмах судов. Основными из этих условий являются:

- ФИО — free in and out — перевозчик свободен расходов по погрузке и выгрузке;
- ФИОС — free in and out stowed — перевозчик свободен от расходов по погрузке, выгрузке и укладке генеральных в трюме судна;
- ФИОТ — free in and out trimmed — перевозчик свободен от расходов по погрузке, выгрузке и разравниванию (навалочных и насыпных грузов в трюме судна);
- Линейные условия — Berth terms or liner terms расходы по погрузке и выгрузке оплачиваются перевозчиком;
- Гросс-термес — Gross terms — расходы погрузке оплачиваются перевозчиком при норм грузовых работ;
- ФИ/ЛО — free in / liner out — линейные условия при выгрузке груза из судна. Здесь перевозчик свободен от расходов по погрузке груза;
- ЛИ/ФО — liner in/free out — линейные условия при погрузке грузов. Здесь перевозчик свободен от расходов по выгрузке грузов.

Линейные условия применяются при перевозках определенных грузов на регулярных линиях. Эти условия означают: прием и сдачу грузов на складах порта; перемещение груза от склада на причал; погрузку в трюм судна; выгрузку из трюма судна; доставку на склад. Оплату услуг и риск несет перевозчик.

Игнорирование указанных выше условий приводит к тому, что грузовладелец может дважды понести расходы за одни и те же грузовые операции, т. е. по погрузке и выгрузке, а именно:

- иностранному продавцу за погрузку в цене “FOB с укладкой” и перевозчику за погрузку в тарифе. Возможно и так, что вместе с провозной платой перевозчику будут оплачены расходы по выгрузке, которые по контракту должен нести иностранный покупатель. В этих случаях необходимо

учитывать, что если контракт на поставку товара заключен с выгрузкой за счет покупателя и при этом фрахтуется иностранное судно, то оно должно быть зафрахтовано на условиях ФО — фри аут (free out). При этом перевозчик освобождается от расходов по выгрузке.

Планирование перевозок экспортных грузов. После заключения контракта необходимо обеспечить выполнение принятых транспортных условий и запланировать потребность в перевозке грузов. Для этого следует заблаговременно подать заявки на транспортное средство.

Планирование перевозок особенно важно при использовании нескольких транспортных средств.

Принятым поставленным установлена ответственность в виде штрафа с грузоотправителей за не принятые портом вагоны и контейнеры с экспортным грузом. Штраф взимается за нарушение нормативных требований по поставке продукции на экспорт: за невыполнение правил погрузки экспортных грузов;

- неправильное заполнение грузовой таможенной декларации; неточное оформление грузовых документов. Контроль за выполнением этих требований возложен на таможенные и пограничные портовые органы и на другие организации контроля.

Перемещение товаров через таможенную границу. Основным источником права, регулирующим порядок пропуска грузов через границу, является Таможенный кодекс Республики Узбекистан. Кроме того, действует ряд постановлений, приказов, инструкций, регламентирующих порядок декларирования товаров и имущества, перемещаемых через Государственную границу, пропуска и досмотра грузов и т. п.

Предприятия и организации при ввозе и вывозе товаров и оборудования обязаны их декларировать путем предъявления таможенным органам груза паспорта сделки и грузовой таможенной декларации. При декларировании необходимо:

— назначить ответственного работника предприятия — декларанта, которому выдается подписанная руководителем и главным бухгалтером доверенность, удостоверяющая его полномочия. Декларант должен быть признан таможенней;

— заполнить в установленном порядке и оформить грузовую таможенную декларацию и паспорт сделки;

— предоставить по требованию таможенных работников письменное заявление о перемещаемых через границу товарах, сообщить дополнительную информацию о контракте, транспортных документах и др.;

— перевести на расчетный счет таможи деньги за таможенные процедуры, оплатить таможенную пошлину, налоги, сборы.

После досмотра груза таможенным учреждением делается соответствующая отметка в грузовой таможенной декларации и груз выпускается за территорию таможенного участка.

ТЕМА.8.ДОГОВОРНЫЕОСНОВЫПЕРЕВОЗКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ.

8.1. Договоры на перевозку внешнеторговых грузов.

8.2. Договоры на перевозку внешнеторговых грузов.

Основное содержание договора перевозки заключается в том, что перевозчик обязуется принять от грузоотправителя груз, доставить его в сохранности в предусмотренное договором место назначения и сдать получателю груза. Грузовладелец обязуется уплатить обусловленную провозную плату — фрахт или тариф. Кроме того, договор перевозки определяет условия погрузки, перевозки, права, обязанности и предел ответственности сторон при различных обстоятельствах, возникающих в процессе доставки грузов, порядок уплаты провозных платежей, разрешение спорных вопросов. Наличие договора перевозки должно быть подтверждено письменным документом, оформленным в соответствии с действующими международными конвенциями, соглашениями, нормативными актами в области транспорта.

При перевозке грузов морским и речным транспортом на судах смешанного класса река-море в соответствии с Кодексом торгового мореплавания применяются два вида договоров перевозки. Первый вид договора, когда фрахтователем (грузовладельцем) и фрахтовщиком (судовладельцем) признаются лица, заключившие друг с другом договор фрахтования судна. Предмет договора — морское или речное судно. Определяется этот договор перевозки документом под названием *чартер*.

Договор морской перевозки по чартерам регламентирован международными нормами. Фрахтование по чартерам в основном применяется при фрахтовании трамповых судов, работающих между различными портами мира в зависимости от наличия массовых (навалочных, насыпных и наливных) грузов и размера фрахтовых ставок.

Чартеры могут быть чистыми и открытыми. Чистый чартер подписывается без каких-либо изменений стандартной формы. Открытый чартер — это документ, в котором не указаны ни род груза, ни пункт назначения. В зависимости от специфики перевозки для различных родов грузов и отдельных направлений используется ряд форм и проформ стандартных чартеров (чартер партий). Стандартные формы чартеров разрабатываются судовладельцами и фрахтователями и используется для определенного вида груза.

Формы и проформы чартеров согласуются и одобряются в международных морских организациях, на конференциях. Все чартеры подразделяются на 12 групп.

Второй вид договора перевозки выступает как бронирование морских и речных судов и оформляется документом, называемым *коносамент*. Договор

перевозки по коносаментам применяется в основном при линейных сообщениях для перевозки генеральных (тарно-штучных) грузов.

Договор морской перевозки на основании коносаментов регулируется статутным правом, в частности Законом о морской перевозке грузов 1971 г., вступившим в силу 28 июня 1977 г., и Правилами Гаага-Висби в качестве приложения к Закону. Этому Закону предшествовал Закон о морских перевозках грузов 1924 г. В старом Законе оговорки в коносаментах, освобождающие перевозчика от ответственности, стали такими сложными и расплывчатыми, что была поставлена под угрозу полезность коносамента как товарораспорядительного документа. Особенно страдали владельцы коносаментов, которые не были первоначальными сторонами договора перевозки и, следовательно, не влияли на их заключение. К ним относились перекупщики товара, банки, принимающие коносаменты в качестве гарантии под аванс, страховщики с правами грузоотправителя.

По инициативе Международной ассоциации права в 1921 г. были сформулированы Гаагские правила, касающиеся коносаментов. На дипломатических конференциях в Брюсселе в 1922, 1923 и 1924 гг. рекомендовалось их признание в международном масштабе. Этими правилами на перевозчика были наложены некоторые ограничения, которые он не мог отменить. Это касалось пригодности судна к мореплаванию, обращения с грузом при перегрузке, укладке, хранении, выдачи коносамента стандартной формы. В 1968 г. в Брюсселе Гаагские правила были вновь пересмотрены (Брюссельский протокол 1968 г.) и получили название Правила Гаага-Висби. Эти правила приняли:

Великобритания, Бельгия, Дания, Эквадор, Египет, Финляндия, Франция, Германия, Ливан, Нидерланды, Норвегия, Польша, Сингапур, Испания, Шри-Ланка, Швеция, Швейцария, Сирия и другие страны. Правила Гаага-Висби были изменены Конвенцией ООН о морской перевозке грузов в 1978 г. под названием “Гамбургские правила”. Они были подготовлены ЮНСИТРАЛ и приняты конференцией ООН в Гамбурге 30 марта 1978 г. Гамбургские правила предусматривают:

- применение ко всем договорам перевозки грузов морем;
- ответственность перевозчика за груз на весь срок, когда он находится в его распоряжении;
- отмену исключения ответственности перевозчика за навигационные ошибки;
- максимальные правила ответственности перевозчика за груз.

Коносамент имеет три функции: служит документом, удостоверяющим наличие договора морской перевозки; является распиской капитана или его уполномоченного в принятии груза;

представляет собой товарораспорядительный документ, дающий право получить груз тому, на кого он выписан.

Коносамент выписывают трех видов: именной (указывается получатель груза); на предъявителя; ордерный (выдан “приказу отправителя” либо

“приказу получателя”). В коносаменте фиксируется объем причитающихся перевозчику платежей, время и место его выдачи, количество экземпляров, в том числе оригиналов. Подписывает коносамент капитан судна или представитель перевозчика, уполномоченный для этого. Коносамент входит в комплект документов, который высылается в банк или получателю для расчетов по договору купли-продажи.

Составляется коносамент на основании подписанного отправителем груза погрузочного ордера. При отправлении товаров на экспорт отправитель передает порту экспортное поручение с необходимыми реквизитами. При погрузке груза на судно сверяется правильность сведений погрузочного ордера с фактическим количеством и состоянием груза. Затем составляется расписка о принятии груза к перевозке, так называемая штурманская расписка, которая служит основанием для выписки коносамента. Дата выписки коносамента, заверенная капитаном судна, фиксирует срок выполнения продавцом договора купли-продажи.

Коносаменты бывают сквозные и комбинированные. Сквозные применяются при перевозке из одного порта в другой с перевалкой груза в нескольких промежуточных пунктах. Комбинированные применяются при контейнерных перевозках в смешанном сообщении с использованием нескольких видов транспорта. В этом случае первый перевозчик, принявший груз к перевозке, обязан доставить его получателю и несет материальную ответственность за доставку груза в конечный пункт назначения.

При оформлении морских коносаментов на экспортные грузы в соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов установлено, что коносамент должен быть “чистый” — clean. Согласно этим правилам чистый транспортный документ — это документ, который не имеет дополнительных пометок или оговорок, прямо констатирующих дефектное состояние товара и/или упаковки. Банк или покупатель принимают к оплате только “чистый коносамент”.

В случае, когда груз перевозчиком еще не принят или не выдан коносамент, стороны могут заключить договор перевозки, оформив его документом под названием *букинг-нота*. Договор на перевозку, оформленный этим документом, применяется в основном при резервировании места на регулярных линейных судах для перевозки мелких партий груза.

Кроме того, договор морской перевозки грузов может быть заключен с условием предоставления для перевозки не только всего судна, но и его части или определенных мест грузовых помещений судна.

Таким образом, наличие и содержание договора морской перевозки могут быть доказаны чартером, коносаментом или ДРУГИМ письменным доказательством, который содержит права и обязанности сторон. Деление договоров на фрахтование по чартеру и бронирование по коносаментам до некоторой степени условно, ибо с принятием груза к перевозке коносамент выдается в большинстве случаев и при наличии чартера, особенно когда применяется смешанное фрахтование.

По условиям чартеров существует несколько видов оплаты фрахта-

— фрахт оплачивается по подписании коносамента и не подлежит возврату независимо от того, погребло судно с грузом или нет;

— фрахт оплачивается по подписании коносамента в размере одной трети суммы фрахта за вычетом процентов за страхование, и остаток покрывается после сдачи груза;

— фрахт оплачивается после окончания выгрузки. На практике обычно 90% общей суммы выплачивается при начале выгрузки и остальные 10% суммы — после завершения выгрузки всего груза;

— фрахт оплачивается заранее, о чем в коносаменте делается специальная оговорка. Это правило действует в регулярном линейном судоходстве.

Договор международной железнодорожной перевозки по накладной. Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основании двусторонних и многосторонних соглашений, которые заключаются соответствующими министерствами государств—участников соглашений. Перевозки осуществляются по единому транспортному документу — международной и накладной СМГС. Это регламентировано Соглашением о прямом железнодорожном грузовом сообщении между железными дорогами стран Восточной Европы и Азии. Накладная СМГС введена с 1 января 1982 г., является договором перевозки грузов и состоит из пяти листов в комплекте:

— лист 1 — накладная. Сопровождает груз до станции на-1 значения и выдается получателю груза вместе с листом 5;

— лист 2 — дорожная ведомость- Сопровождает груз станции назначения и остается у железной дороги назначения;

— лист 3 — дубликат накладной- Выдается грузоотправителю после заключения договора перевозки грузов;

— лист 4 — лист выдачи груза. Сопровождает груз до станции назначения и остается у дороги назначения;

-- лист 5 — лист уведомления о прибытии груза. Сопровождает груз до станции назначения и выдается грузополучателю вместе с листом 1.

Грузоотправитель заполняет все графы накладной на лицевой стороне каждого листа, которые не отмечены жирной (толстой) линией, а также при необходимости графу 99 (“Отметки отправителя, не обязательные для железной дороги”) на обратной стороне листа 4- Остальные графы накладной на лицевой и обратной стороне всех листов заполняются железной дорогой. На каждую повагонную отправку выписывается отдельная накладная.

Договор автомобильной перевозки по товарно-транспортной накладной. Основные условия международных автомобильных грузовых перевозок регулируются Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов, подписанной в 1996 г. Узбекистан является участником этой Конвенции.

Договор перевозки оформляется товарно-транспортной накладной в 4 и более экземплярах в зависимости от направления перевозки. Накладная

подписывается грузоотправителем и перевозчиком. Форма накладной разработана Международным союзом автомобильного транспорта. В пункте назначения при сдаче груза получатель обязан сделать отметку о получении груза и расписаться в 3-м и 4-м экземпляре накладной. При обнаружении недостачи, порчи и повреждения груза делается отметка во 2, 3 и 4-м экземплярах каждой накладной, которые удостоверяются подписями грузополучателя и перевозчика.

Договор воздушной перевозки по накладной. На воздушном транспорте внешнеторговые грузы принимаются к перевозке за границу на основе договора перевозки и разрешения на вывоз. Для перевозки грузов необходимо осуществлять предварительное бронирование самолетов для предполагаемого объема перевозимых грузов.

Документом, который удостоверяет заключение договора, является грузовая накладная международного образца. Оформление накладной регламентировано Конвенцией об унификации некоторых правил, относящихся к международным авиаперевозкам, подписанной в Варшаве в 1929 г. Этот документ получил название “Варшавская конвенция”. В 1955 г. в Гааге Варшавская конвенция была пересмотрена (протокол от 28 сентября 1955 г.).

Грузовая накладная международного образца представляет собой комплект, состоящий из 12 экземпляров (в том числе 3 оригинала). На первом экземпляре ставится штамп “Для перевозчика”. Он подписывается отправителем. Второй экземпляр подписывается отправителем и перевозчиком и следует вместе с грузом. Он вручается получателю. Третий экземпляр подписывается перевозчиком и передается отправителю после принятия груза к перевозке. Остальные 9 экземпляров — копии, предназначенные для участников перевозочного процесса. Грузовая накладная, записи в которой были исправлены, не принимается.

С целью обеспечения международной перевозки грузов авиаперевозчиком оформляются грузовая и фрахтовый манифесты, фрахтовый счет, экспедиторское свидетельство о транспортировке груза, извещение о прибытии груза, заявление-требование об отправке груза и другие документы.

Ключевые слова: перевозки грузов, грузовладелец, транспортные операции, ИНКОТЕРМС, декларация, договор на перевозки, чартер, коносамент, букинг - нота, товарно - транспортная накладная.

Контрольные вопросы.

1. Виды транспортных операций.
2. Роль транспорта во ВЭД.
3. Содержание транспортных операций.
4. Как оцениваются затраты транспортных операций.
5. Транспортные условия договора купли - продажи.
6. ИНКОТЕРМС и его элемент.

7. Чартерные операции.
8. Что такой коносамент.
9. Договор автомобильной перевозки.

Рекомендуемая литература:

1. Каримов И.А. Узбекистон иктисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. 1995, стр. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Узбекистон - бозор муносабатларига утишнинг узига хос йули. Т.1996.
3. Каримов И.А. Узбекистон XX1 аср бусагасида: хавфсизликка тахдид баркарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.1997.
4. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 1998. - 381 с.
5. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т., Узбекистан, 1995 стр. 6-20, 34-51.
6. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: , 1998.
7. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьова. М.: БЕК, 1997.
8. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. Т.: Мехнат, 1998.
9. Касимов А, Велькин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. М. Узбекистан 1998г.
10. Международные транспортные перевозки. М.:, 1998.
11. Сборник типовых контрактов. Т.: МП "ЭКТА", 1999.

Тема 9. ИНВЕСТИЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. (2 ч.)

- 9.1. Особенности создания и деятельность предприятия с иностранными инвестициями.
- 9.2. Бизнес-план и инвестиционная программа совместного предприятия.
- 9.3. Обеспечение инвестиционной программы.

9.1. Особенности создания и деятельность предприятия с иностранскими инвестициями.

Предприятия с участием иностранных инвестиций в практике отечественного бизнеса получили название *совместных* (СП). Они создаются и действуют на основе объединения капиталов, находящихся в общем (совместном) пользовании отечественных и зарубежных партнеров, являются принципиально новой хозяйственной структурой национальной экономики. С самого начала развитие СП было направлено на более органичное и широкое вхождение страны в мировой рынок, получение валюты, необходимой для покупки прогрессивных технологий за рубежом, выплаты государственного долга зарубежным странам. Помимо СП в стране могут функционировать и предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, а также филиалы и дочерние предприятия иностранных фирм.

В настоящее время насчитываются тысячи предприятий с иностранными инвестициями, действующих на территории Узбекистана, однако не все они эффективны и не каждому дано выжить в сложных условиях российского рынка. Анализ первых лет их работы свидетельствует, что организация хозяйствования на принципах товарно-рыночных отношениях с выходом на внешние связи требует глубокого понимания руководителями и специалистами СП сути свободного предпринимательства и знаний в области маркетинга. Привычка работать в условиях, с одной стороны, монополии внешней торговли, а с другой — “неразборчивого” отечественного рынка, никогда не знавшего полнокровного насыщения товарами и услугами и поглощавшего практически любую продукцию независимо от ее качества и цены, приводит многих узбекских предпринимателей к серьезным ошибкам в выборе своих потенциальных партнеров по бизнесу и оценке перспектив выхода на внешние рынки. Устранить большинство просчетов помогает разработка инвестиционных программ, в которых формулируются цели выхода на рынок, и просчитываются возможности реализации поставленных целей и связанный с этим коммерческий риск.

Современные СП очень различны по профилю своей деятельности, структуре собственности, методам выхода на рынки сбыта. Они занимаются выпуском и продажей товаров потребительского назначения, средств

производства, обслуживанием, посредничеством, финансовыми, страховыми, трастовыми и другими операциями, шоу-бизнесом и прочими видами предпринимательства. По законодательству о предприятиях с иностранными инвестициями уставные капиталы СП формировались не только за счет непосредственных денежных взносов в сумах и валюте, но и путем оцененных в денежном выражении материально-вещественных вкладов в виде зданий, производственных и торговых помещений, сырья, технической оснастки и оборудования, а также интеллектуальных ценностей в виде прогрессивных технологий, “ноу-хау” и др. Все эти важные составляющие совместной собственности, сформированной по принципу долевого участия партнеров в прибыли, “работают” только сообща, базируясь на широкой и разнообразной кооперации. Последняя дает эффект умножения сил — тем больший, чем глубже она проникает во все сферы предпринимательской деятельности, как экономические, так и организационные.

СП в реализации своей продукции могут опираться как на внутренний, так и на внешний рынок. Первых, кстати, немало, но не они “делают погоду” на рынке сбыта в ассортиментной политике при производстве товаров, изучении и оценке удовлетворенных потребностей и потребительских ожиданий. Большой интерес вызывают те, что пытаются “вписаться” в международное разделение труда, в мировую рыночную культуру, ищут свою “нишу” на зарубежном рынке, где в общем-то почти нет свободного пространства для новичков. Именно они — первопроходцы, находящие свои пути и методы завоевания потребителя, ибо им приходится самым тщательным образом анализировать торговый ассортимент, представленный на перенасыщенных западных рынках, принимать меры по совершенствованию качества производимой продукции, вырабатывать свою политику цен и противостоять конкурентам, притом законным способом.

Для понимания свободного предпринимательства важно уяснить, что прогноз сбыта и план деятельности предприятия (а по сути это и есть стратегия маркетинга) не могут строиться без учета социальных, экономических, правовых особенностей тех территорий, на рынок которых пытается выйти данное СП. Сюда же входит анализ рынков ценных бумаг, сырья, рынка труда, применяемых технологий, отслеживание и прогноз цен, потребительских ожиданий.

Что касается оперативного управления рынком (тактика маркетинга), то оно невозможно без знания множества правовых (а не только чисто экономических) основ предпринимательства и психологии потребителей на данных территориях. Скажем, в Европе ответственность за продукцию реализуется через институт гарантий, которые распространяются как на обусловленное в договоре качество поставляемого товара, так и на не обусловленное, но относящееся к самой сути сделки. В то же время гарантии полностью исключаются, если речь идет об очевидных дефектах, которые уже имели место при заключении договора. В принципе договорным путем можно исключить возможность выставления претензий в рамках гарантии.

В деятельности СП недопустимо ориентироваться только на знание отечественного рынка — руководителям и специалистам следует проанализировать и количественно оценить все ограничения, налагаемые природно-климатическими, историческими, социально-политическими, правовыми и иными условиями жизни в тех регионах, куда СП пытаются выйти со своими продукцией и услугами. И если обнаруженные ограничения удастся успешно преодолеть и получить возмещение затрат и нормальную прибыль, тогда можно говорить о настоящей свободе предпринимательства, которая будет совпадать с осознанным разрешением всех необходимых ограничений. Безусловно, все это рождает потребность в глубоком знании законодательства стран-партнеров и умении использовать законные льготы и преимущества от кооперации усилий партнеров. Чем более предприниматель вооружен правовыми, экономическими, технико-организационными и другими знаниями, тем свободнее он в своей предпринимательской деятельности.

Строго говоря, организация и содержание комплекса работ по инвестициям на СП мало чем отличаются от постановки этой работы в других хозяйственных структурах и от повсеместно используемых стандартов. Общий алгоритм их один, однако конкретное наполнение всегда своеобразно. Здесь наряду со спецификой внешнего рынка приходится учитывать ряд особенностей, связанных с правовыми отношениями, заложенными в отечественном законодательстве об иностранных инвестициях. Это прежде всего касается источников инвестирования СП, предоставляемых им таможенных и налоговых льгот, порядка снабжения сырьем, комплектующими изделиями, особенностей взаиморасчетов между учредителями. Так, в финансовом климате СП действуют благоприятные факторы: уменьшение базы налогообложения (путем вычета из облагаемого налогом дохода или прибыли сумм, направленных в фонд развития предприятия и в резервные фонды); прямое снижение и даже полное освобождение от налогов; налоговые каникулы в виде освобождения от налогов или отсрочек в их уплате на какое-то время, открытие специальных зон благоприятствования деятельности СП, свободных экономических зон и др.

На содержание и реализацию инвестиционных программ влияет не только порядок налогообложения прибыли, но и таможенного обложения, а также формирования валютных фондов на СП.

Одной из самых важных льгот совместных предприятий с точки зрения разработки и реализации инвестиционных программ считается освобождение от взимания таможенной пошлины и от налога на ввозимое из-за рубежа имущество, которое предназначено для обеспечения собственного материального производства. СП освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию в качестве вклада в уставные капиталы предприятий в течение года с момента их регистрации. Не облагаются налогом на добавленную стоимость ввозимые ими технологическое оборудование и запасные части к нему, а также материалы, необходимые для выпуска ряда медицинских препаратов и проведения совместных научных

работ. Также не облагаются налогом на добавленную стоимость экспортируемые СП товары как для собственного производства, так и приобретенные, экспортируемые работы и услуги, в том числе услуги по транзиту иностранных грузов через территорию УзР.

По Закону об иностранных инвестициях в УзР предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, и СП, в уставном капитале которых иностранные инвестиции составляют более 30%, вправе без взимания импортной пошлины ввозить оборудование, материалы и комплектующие изделия, которые предназначены для внесения в качестве уставного капитала. Они освобождаются также от уплаты пошлин на ввозимое оборудование, материалы и комплектующие изделия, предназначенные для производственной деятельности, если сделки на их поставку заключены до 1 января 1993 г. Попутно заметим, что в соответствии с Указом Президента УзР (1466 от 27 сентября 1993 г.) иностранные инвесторы получили трехгодичный иммунитет в отношении уплаты части налогов и таможенных пошлин независимо от доли иностранного капитала в уставном фонде СП.

Все перечисленные и другие льготы говорят о том, что для совместных предприятий открываются самые широкие возможности материального обеспечения производственной деятельности с учетом спроса и предложения на предполагаемых рынках, расчета и получения оптимально возможной величины прибыли. Но чтобы реализовать имеющиеся возможности, необходимо еще при создании СП наряду с проработкой всех организационно-экономических сторон его деятельности позаботиться об изучении рынка, нахождении на нем своей “ниши”, иными словами, позаботиться о разработке маркетинговой программы.

Немаловажное значение имеют и многие иные, например, организационно-технологические факторы: контроль качества продукции в соответствии с действующими производственными и потребительскими стандартами; патентная защита товаров, рекламных и других решений; сложившаяся практика охраны прав потребителей. Отсюда и адаптацию СП к внешней среде (а учет макросреды — один из важнейших моментов маркетинга) можно провести менее болезненно. Если же совместное предприятие не выходит на внешний рынок, то и тогда учет перечисленных факторов помогает ему быстрее, эффективнее и надежнее утвердиться на внутреннем рынке.

9.2. Бизнес-план и инвестиционная программа совместного предприятия.

Своеобразной гарантией эффективности любого предприятия является тщательно проработанный бизнес-план и создание условий для реализации его позиций с максимально возможной экономией затрат и высокими результатами. Важной частью бизнес-плана выступает инвестиционный план, в котором определяются приоритетные цели и действия по мере вхождения в рынок. В опоре на приоритеты строится финансово-хозяйственная деятельность, а сами приоритетные направления прорабатываются в организационном, социально-экономическом, правовом, технико-тех-

нологическом, кадровом и многих других отношениях.

Выделению конкретных приоритетов предшествуют анализ, прогноз и оценка спроса и предложения на совместно или обособленно производимую и реализуемую продукцию (услуги, работы). Емкость рынка этой продукции на предполагаемых территориях тесно увязывается не только с общим прогнозом спроса, но и с оценкой его по различным социальным слоям и группам потребителей с учетом их удовлетворяемых и неудовлетворяемых потребительских ожиданий. На этой основе производится оценка технологий и технологического оборудования, рынков сырья и труда, которые можно использовать в деятельности СП. На следующем этапе намечаются рекламные мероприятия. Затем параллельно идут отслеживание действующих и разработка новых цен, прогноз уровней продажи и прибыли, а на каждом новом этапе — увязка всей совокупности факторов привлечения инвестиций во времени, так как предпринимательство — не единовременный акт, а долгосрочная деятельность в меняющихся условиях рынка.

Прежде чем приступать непосредственно к составлению инвестиционной программы (плана), полезно ответить на ряд вопросов, охватывающих различные блоки этой программы, или, как принято называть, инвестиционный климат, а именно:

- анализ и оценка рыночных возможностей; маркетинговая среда (макро- и микро-);

- набор контролируемых переменных, с помощью которых обеспечивается нужная реакция рынка (товар, цена, методы продажи, реклама и стимулирование сбыта и др.); подготовка персонала; оценка эффективности затрат.

По *первому* блоку могут ставиться такие вопросы.

Какой конкретно рынок намерено освоить СП (новый или традиционный, а может быть, тот и другой)?

Если традиционный, то как расширить его границы, обойти конкурентов? Если новый, как долго можно удерживать на нем свое относительно монопольное положение?

Что сделать, чтобы совпадали цели и ресурсы предприятия?

По *второму* блоку.

Насколько полно следует учитывать факторы макросреды (демографические, политические, социально-экономические, природно-географические, культурные и особенно правовые и научно-технические)?

На какие факторы микросреды следует обратить особое внимание (конкуренты, посредники, поставщики, производственный, торговый и обслуживающий персонал, размещение торговой сети и др.)?

По *третьему* блоку.

Какие изделия, услуги, работы или их набор предлагает совместное предприятие данному рынку и в каких объемах?

Какой сервис необходим, чтобы ввести на рынок, сопровождать продажу, сопутствовать в потреблении, утилизировать?

Какие установить оптовые и розничные цены, какие можно допускать скидки с цен и льготные цены и при каких условиях? Каким образом будет реализовываться производимая продукция? Кто и какие рекламные мероприятия будет разрабатывать и проводить, в какие сроки?

Каким представляется имидж товара и предприятия? На какие сегменты рынка (один, несколько или все) будет выходить предприятие?

Какие методы стимулирования сбыта можно использовать и на каких этапах?

По четвертому блоку.

Обеспечено ли предприятие специалистами по маркетингу? Следует ли опираться на собственные кадры маркетологов или пользоваться услугами независимых маркетинговых служб? Возможно ли сочетание собственных и привлеченных специалистов?

По пятому блоку.

Каковы ожидаемые расходы на маркетинговую программу? Можно ли их снизить и за счет чего? На какие уровни прибыли может рассчитывать предприятие?

Какие финансовые и иные льготы можно использовать для увеличения прибыли?

Велик ли коммерческий риск и в каких границах он допустим? Отвечая на предлагаемые вопросы, хорошо бы против тех из них, где это возможно, поставить сумму затрат, требующихся на проведение комплекса работ, обеспечивающих достижение поставленной цели. Кроме того, следует учесть и затраты на сбор, обработку, анализ и оценку информации о спросе и рынке, потребностях, а также предусмотреть некоторый резерв для финансирования работ, которые не всегда удастся запланировать заранее.

Блоки маркетинга

Мероприятия и комплекс работ

1. Анализ и оценка рыночных возможностей

- формулирование целей и задач: оценка имеющихся материальных ресурсов для производства товаров;

- выявление рынка для торговли товарами, которые уже произведены и требуют изменений, определение спроса на них и емкости рынка; позиционирование товаров (сравнение потребительских свойств товаров с предпочтениями покупателей).

Оценка маркетинговой среды:

макросреда (демографические, экономические, политико-правовые факторы рыночной деятельности, культура, научно-технический прогресс и т.д.);

микросреда (конкуренты, посредники, клиентура, поставщики).

Оценка путей получения возможных конкурентных преимуществ:

снижение цен: усиление рекламы; расширение мест продажи; выявление новых рынков; введение сопутствующих товаров.

II. Разработка комплекса маркетинга (набор контролируемых переменных).

1. Разработка ассортимента товаров: традиционные; новые (с новым выбором средств, более высокого качества, в новой упаковке и т.д.).
2. Разработка упаковки и маркировки
3. Определение необходимости сервиса и конкретных его направлений
4. Цены и политика ценообразования: исходная цена; максимально возможная цена (с учетом конъюнктуры рынка); минимальная цена (с учетом издержек производства, реализации и получения средней нормы прибыли); анализ цен конкурентов; возможные скидки с цен.
5. Анализ и выбор каналов распределения: с посредниками (кто? сколько?); без посредников.
6. Методы продажи: оптом; в розницу; по почте; по заказам с доставкой на дом; через торговые автоматы; другие.
7. Определение путей товародвижения: обработка заказов; определение и поддержание запасов; складирование; транспортировка и экспедирование.
8. Реклама и стимулирование сбыта: в средствах массовой информации; проведение рекламных кампаний; участие в выставках, презентациях.

III Подготовка персонала

Разработка программ и организация обучения специалистов по маркетингу

IV. Контроль выполнения программы

1. Замеры продаж
 2. Корректировка расчетов спроса, предложения, цен
 3. Проведение других корректирующих действий
- V. Оценка эффективности затрат (сопоставление затрат прибылей)

1. Расчеты окупаемости маркетинговой программы по срокам решения конкретных задач
2. Расчеты экономической эффективности программы в целом и ее элементов

Эффективность произведенных затрат оценивается по общепринятым в маркетинге методикам, причем ее можно оценить как в целом по всем затратам, так и по отдельным их статьям. Особенностью окупаемости затрат на маркетинг в условиях деятельности СП на внешних рынках является обычно ее более длительный период. Если же СП продает товары только на внутреннем рынке, то здесь могут быть несколько вариантов обеспечения окупаемости:

- более быстрая, чем на других предприятиях; на уровне других предприятий; замедленная.

Период окупаемости обусловлен, наряду с общеэкономическими факторами (скоростью оборота капитала, нормой прибыли на вложенный капитал и др.), также ассортиментом выпускаемой продукции, ценами, рекламой, уровнем сервиса и иными факторами рынка.

9.3. Обеспечение инвестиционной программы.

Как бы тщательно ни разрабатывалась инвестиционная программа, без соответствующего экономического и организационно-технического обеспечения, т.е. без эффективной тактики она не будет работать. Каждая конкретная программа с ее оперативными мероприятиями, как правило, держится фирмами в строжайшем секрете, ибо даже для одинаковых стратегий требуются разнообразные тактические решения, совокупность которых приносит успех, а проведение связано с коммерческим риском.

Остановимся на главных особенностях тактики инвестиции ВЭД, которые обусловлены спецификой деятельности СП.

Пожалуй, самым дорогим, но в то же время и самым необходимым условием долговременного и оперативного управления рынком инвестиций является проведение сбора, анализа, обработки информации о рынке и прогнозирование его емкости. В сущности вся тактика инвестиционной политики строится на имеющейся и специально организуемой информации. СП может получать необходимую информацию у фирм, которые специально занимаются ее сбором, обработкой и анализом, рассчитывают прогнозные показатели. Но такая информация слишком дорого стоит, и ею лучше пользоваться только в случаях, когда нет иного, более дешевого и доступного способа получения информации. Наиболее рациональный путь заключается в том, чтобы своими силами совместно либо раздельно партнеры получали нужную информацию, а затем сводили ее воедино. Конечно, известные трудности представляет оценка затрат на организацию процесса получения информации, но можно ориентироваться на "цены инвестиций", сложившиеся в мировой практике.

Определяя необходимые блоки информации для освоения рынка, полезно предусмотреть получение лишь минимума сведений. Опыт работы с информацией показывает, что подчас собирается множество данных, которые впоследствии не используются. В то же время так называемой "вторичной" (синтетической) информации, например, для прогнозных расчетов, вариантных оценок ресурсного обеспечения и т.п., не хватает. Прогнозы спроса, предложения, цен, ожидаемых уровней продажи и т.д. необходимо делать не только в валюте той страны, на рынок которой выходит совместное предприятие, но и в денежных единицах страны размещения СП и в показателях, принятых в международных расчетах.

Больших затрат труда, средств и специальных знаний требует отслеживание особенностей жизненного цикла товара и его судьбы на рынке. Когда СП выходит со своей продукцией на внешний рынок, перед ними возникает проблема выяснения длительности жизненного цикла продукции в условиях конкретного региона. Период рыночной жизни товара определяется как набором его потребительских свойств, ценой реализации, уровнем сервиса, так и сложившимися в потреблении традициями, уровнем конкуренции, экономико-

правовой и политической ситуацией в стране. Владение информацией, обеспечивающей обратную связь предприятия с рынком, и применение на ее основе оперативных мер управления являются важнейшими условиями завоевания и удержания позиций СП на рынке. Для отслеживания и регулирования этих сложнейших процессов необходимы корреспонденты, знающие язык, обычаи и общий уклад жизни в странах, на рынки которых выходит СП. Возникает вопрос: создавать ли собственные коммерческие представительства или пользоваться услугами местных агентств и как в этих случаях распределять затраты между владельцами СП. Там, где рыночный продукт представлен товарами сложного ассортимента, вопросы отслеживания изменений товарного предложения необходимо решать еще на стадии создания СП и соответствующие функции и службы предусматривать в его учредительных документах.

Не менее важен и сложен вопрос о “ценах инвестиций”. Он по праву считается одним из ключевых в инвестиционных программах, так как правильная ценовая политика обеспечивает запланированный уровень доходов и прибыли, ускоряет оборачиваемость, положительно влияет на конкурентоспособность и в то же время выступает своеобразным гарантом страхования коммерческого риска. Отсюда возникает необходимость оперативной информации о ценах, их динамике, нормах государственного регулирования, ограничениях и других, входящих в этот круг, аспектах финансовой деятельности. В ряде случаев уже на стадии государственной регистрации СП целесообразно сделать примерный расчет рентабельности и прогноз цен в составе технико-экономического обоснования деятельности СП. Поэтому работа по определению и изменению цен должна изначально включаться в инвестиционный план в увязке с бизнес-планом. Она также требует глубоких специальных знаний, а во многих случаях и создания специальной службы.

Естественно, что в условиях зарубежного рынка приходится либо готовить собственные кадры рекламистов, либо платить рекламным агентствам, которые специализируются на оказании соответствующих услуг. В последнем случае зачастую приходится дополнительно тратить на ознакомление нанятых рекламистов с некоторыми особенностями производства, влияющими на потребительские свойства изделий и отношение потребителей к товару.

Большим своеобразием отличается работа по стимулированию сбыта и организации сервиса. Условия эксплуатации многих изделий, особенно технически сложных, резко различаются в зависимости от клиента, состояния дорог, наличия ремонтных служб и др. Организация сервисного обслуживания может потребовать особой программы и даже развертывания впоследствии самостоятельного направления предпринимательской деятельности. При выходе на зарубежный рынок определенные сложности представляет вопрос о каналах распределения. Всякий раз он решается с учетом использования минимума посреднических (перевалочных) стадий в ходе доведения товаров от

производства до потребителей и выбора оптимально приемлемой торговой сети. Зарубежные фирмы, часть капитала которых вкладывается в СП, имеют свой имидж, используют устоявшийся набор стилевых и коммерческих решений, свою отработанную торгово-посредническую сеть, что можно в готовом виде использовать на рынке, где действуют СП.

Экономико-организационное обеспечение инвестиционного плана СП связано в значительной мере также с подготовкой собственных кадров или привлечением самостоятельных служб, специализирующихся на конкретных направлениях использования инвестиций.

Еще до выхода на внешний рынок совместное предприятие должно четко определить, где, как и за счет чего будут осуществляться подготовка и повышение квалификации кадров.

Широкие перспективы в деятельности СП открываются в связи с более глубоким вхождением Узбекистана в международное экономическое сообщество. На это направлен, в частности, и упомянутый выше президентский Указ “ О совершенствовании работы с иностранными инвестициями”, который дает иностранным инвесторам в Узбекистане значительные льготы и охрану от произвола местных властей.

Ключевые слова: Совместные предприятия, доля сторон, учредители, бизнес план СП, инвестиционный климат, льготы для СП, эффективность СП, маркетинг в СП, рыночная доля.

Контрольные вопросы:

1. Особенности создания СП.
2. Основные задачи СП.
3. Правовые основы создания СП.
4. Как составляется бизнес план СП.
5. Как составляется инвестиционная программа СП.
6. Основные блоки инвестиционного блока СП.
7. Как обеспечивается инвестиционная программа СП.
8. Какие особенности маркетинга в деятельности СП.

Рекомендуемая литература:

1. Каримов И.А. Узбекистон иктисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. 1995, стр. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Узбекистон - бозор муносабатларига утишининг узига хос йули. Т.1996.
3. Каримов И.А. Узбекистон XXI аср бусагасида: хавфсизликка тахдид баркарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.1997.
4. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 1998. - 381 с.

5. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т., Узбекистан, 1995 стр. 6-20, 34-51.
6. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: , 1998.
7. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьова. М.: БЕК, 1997.
8. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. Т.: Мехнат, 1998.
9. Касимов А, Велькин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. М. Узбекистан 1998г.
10. Международные транспортные перевозки. М.:, 1998.
11. Сборник типовых контрактов. Т.: МП “ЭКТА”, 1999.

Тема 10: СТРАХОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. (2 ч.)

10.1. Сущность и виды рисков во ВЭД.

7.2. Организация и техника страхования ВЭД

10.1. Сущность и виды рисков во ВЭД.

Страхование — это особая система обеспечения интересов юридических и физических лиц от тех или иных рисков (утрата, стихийные бедствия, несчастные случаи) путем переложения их последствий одной стороной — страхователем на другую сторону — страховщика за определенное вознаграждение. Экономическая сущность страхования состоит в создании централизованного страхового фонда, формируемого из взносов большого числа страхователей, из которого возмещаются убытки, понесенные кем-либо из страхователей.

Экономика Узбекистана в условиях рынка проходит стадию приватизации и большого объема иностранных инвестиций. Это привело к появлению новых клиентов страхования, которые предъявляют новые требования к страховым продуктам и уровню оказываемых услуг. Структура рынка изменилась и страховые компании учитывая эти изменения используют новые возможности с выгодой для себя.

Для осуществления экономических реформ важно привлечение иностранных инвестиций в экономику республики. Необходимым условием привлечения капитала является создание надежной схемы его защиты под достаточное и ликвидное обеспечение, т.е. страхование.

Страхование является, составной частью финансов, которое занимает важное место среди экономических методов управления. Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, развитие различных форм собственности, индивидуальной трудовой деятельности, рост денежных доходов населения ставят новые проблемы страхового обеспечения убытков в различных отраслях народного хозяйства. Государственное страхование это не только часть финансового механизма, но учесть социальной сферы, непосредственно затрагивающее самые насущные интересы людей. Жизнь требует сделать перечень услуг Узгосстрахнадзора, а также страховых компаний более разнообразным и привлекательным для населения придать ему социальную мобильность.

Важным фактором развития страховых операций является совершенствование системы выплат страховых сумм и страхового возмещения. В настоящее время разработана программа мероприятий, направленных на более полное удовлетворение потребностей населения, предприятий, учреждений, общественных организаций в различных видах страхования. Для укрепления финансовой базы страны создан клуб страховщиков Узбекистана-профессиональное объединение, призванное способствовать развитию между коллегами, обмена опытом и обсуждению общих проблем и задач, ведется подготовительная работа к созданию Ассоциации страховщиков Узбекистана.

Для осуществления реформ сделаны серьезные шаги для защиты иностранных инвесторов. Одновременно с этим страховщики считают, что их активы могут стать одним из источников пополнения общегосударственного капитала, достаточность которого служит гарантией для иностранных инвесторов.

Страховые компании это довольно значительные финансовые институты и вложения свободных средств страховщиков в качестве подкрепления проводимой страной политики могут быть весьма эффективными.

Страховой бизнес Узбекистана, как известно начал возражаться в самом начале текущего десятилетия, когда наряду с существующим Госстрахом стали появляться негосударственные страховые компании. Страховой бизнес при должном отношении к работе не более рискован, чем любой другой род деятельности. Риск это точный расчет, а не склонность к рассудству.

Условия работы страховых компаний на принципах хозяйственного расчета и самофинансирования потребуют нового подхода к бухгалтерскому учету как к средству контроля за рациональным использованием всех видов ресурсов, соблюдением законности и государственной дисциплины, сохранностью собственности, развития самоуправленческих начал времени финансово-хозяйственных вопросов.

У населения, а часто у предпринимателей существуют сомнения, что государство несет ответственность за деятельность страховых компаний, поэтому потребитель страховых услуг оказывается недостаточно подготовленным к тому, как выбрать тот или иной вид страхования, как оформляется договор страхования, в чем можно довериться страховому

посреднику (агенту компании или брокеру) как выбрать страховую компанию и в чем заключается государственный контроль за страховщиком.

Появление на страховом рынке множество новых страховщиков, отсутствие в обществе и у предпринимателей достаточных знаний о страховании вызвали необходимость в обеспечении защиты интересов различных сторон, участвующих в страховании, от недобросовестного исполнения принимаемых обязательств.

Следует отметить что страховщики это специализированная финансовая организация, которая проходит определенную процедуру государственного регулирования. Однако заниматься непосредственно страхованием такая организация сможет только после получения специального разрешения - лицензия в Узгосстрахнадзоре - в государственном органе власти, занимающемся государственным регулированием страховой деятельности на территории Республики Узбекистан и осуществляющим надзор за деятельностью страховых компаний.

Для многих наших граждан "страховка" долгие годы была связана с Госстрахом "означала" договор страхования и уплаченный страховой взнос или платеж и страховую выплату - в общем, все то, что является специфической и достаточно непростой сферой экономических отношений - страхованием.

События, произошедшие за последние годы в нашей стране существенно изменили наше отношение к экономике, финансам, деньгам, страхованию, т.е. ко всему, что к рыночным отношениям. В настоящее время страхование имеет большое значение для каждой семьи, каждого хозяина, предпринимателя, предприятия и государства в целом.

Обладание собственностью означает помимо блага еще и риск случайной гибели или случайного повреждения имущества и утраты (нарушения) имущественных прав. Известно, что до введения государственной монополии на страхование в стране страховая индустрия представляла собой развитый сектор финансовых услуг, в котором были представлены различные страховые акционерные компании, предлагавшие потребителям широкий спектр страховых услуг от страхования жизни до земского страхования, связанного со страхованием имущества в сельских районах страны. Достаточно высоким был и уровень развития страховой математики, актуарных расчетов и страхового права.

Современные условия и изменения в области страхования вызваны ростом частного предпринимательства, предъявляет высокие требования как к страховым компаниям, так и к органам государственного контроля за проведением страховой деятельности. Это связано со спецификой страховой деятельности, в частности с тем, что основным потребителем страховой услуги является гражданин, не всегда достаточно осведомленный и о действующем законодательстве, и об особенностях страхования. Кроме того, такие особенности страхования, как оценка страхового риска, вероятности наступления страхового случая, расчет финансовых обязательств страховщика требуют специальных знаний, профессиональной подготовки и опыта работы.

Страховые компании являются составной частью страхового рынка. Страховой рынок представляет собой экономическое пространство, в котором действуют страхователи, формулирующие спрос на страховую услугу, страховые компании (страховщики) удовлетворяющие этот спрос, страховые посредники и организации страховой инфраструктуры.

В условиях рынка деятельность страховых компаний базируется:

- на экономике страхования;
- на страховой и финансовой математике;
- на страховом праве как специфической в области права.

Сейчас страховые органы призваны улучшить качества услуг, оказываемых страховыми учреждениями, повысить культуру обслуживания, активно внедрять новые перспективные виды страхования и развивать страховое дело в трудовых коллективах.

Национальная компания экспортно-импортного страхования "Узбекинвест" осуществляет страховую деятельность согласно законодательным актам Республики Узбекистан и настоящим правилам и выступающая страховщиком в договорах страхования.

НКЭИС "Узбекинвест" заключает с организациями, предприятиями и учреждениями всех видов форм собственности, являющимися юридическими лицами, договора коллективного страхования работников от несчастных случаев на производстве. Страхование осуществляется в пользу застрахованного лица с уплатой страховых премий (взносов) за счет средств страхователя.

Объектами страхования НКЭИС "Узбекинвест" являются материальные интересы застрахованного лица, связанные со снижением дохода (временным или постоянным) или дополнительными расходами в связи с утратой общей трудоспособности или смертного застрахованного лица в результате несчастного случая на производстве.

В правилах коллективного страхования работников от несчастных случаев на производстве НКЭИС "Узбекинвест" отличены, что страховыми случаями признаются следующие события имевшие место в период действия договора страхования:

а) постоянная (полная или частичная) утрата застрахованного лица общей трудоспособности, т.е. нарушение функции поврежденного органа в результате травмы (ушиба, ранения и т.д.), имевшее место в содействии несчастного случая, случайного острого отравления и других случаев касающиеся здоровья застрахованного лица если они имели место в период действия договора страхования.

б) утрата общей трудоспособности в результате перелома или вывиха, полного разрыва мышцы, связки, повреждения внутренних органов и других повреждений тела наступившая в следствии несчастного случая.

в) смерть в результате случайного попадания в дыхательные пути инородного тела, утопления, прохождения организма.

В случае нанесения какого-либо ущерба или вреда здоровью людей виновная сторона должна нести за это ответственность и выплачивать компенсацию пострадавшей стороне. Причем в зависимости от характера или масштаба нанесенного вреда, компенсации могут составлять очень крупные суммы, способные обанкротить виновника.

Решив застраховать свою ответственность покупатель полиса за определенную ежегодную премию может передать поступивший иск страховой компании, которая в свою очередь осуществляет выплаты компенсаций по всем претензиям.

Самым важным фактором при определении надежности страховой компании может стать ведомость финансового баланса. Только баланс может дать клиенту уверенность в том что компания "Узбекивест" обладает капиталом, достаточным для принятия желаемого объема ответственности. Баланс может доказать наличие резервов, способных покрыть как уже принятые риски, так и риски, планируемые к принятию. С помощью финансовых документов компания доказывает расчетливость при инвестировании своих капиталов.

Договор в деятельности страховой компании правовая основа взаимоотношений предпринимателя, связанных общими экономическими интересами.

Национальные законы применяющиеся для регулирования отношений в международном торговом обороте, отличается большими разнообразиями и зачастую содержат противоположные предписания по одним и тем же вопросам.

Национальная страховая компания "Узбекивест" осуществляет свою деятельность на основе законов Республики Узбекистан. "Узбекивест" основан по Постановлению КМ РУз от 13 апреля 1994 года и начал свою деятельность с 1 июня 1994г. Страховая компания имеет право осуществить операции по страхованию, по различным формам собственности, жизни работников предприятий.

С принятием постановления КМ РУз от 28 февраля 1997г. национальная страховая компания "Узбекивест" переименована на национальную экспортно-импортную страховую компанию "Узбекивест" уставной капитал компании составляет 10 млн. долл. и 200 млн. узбекских сумов. Правительство РУз проводит контроль финансовой деятельности компании в ее уставном капитале фонд компании связан с резервными фондами РУз, общая сумма которых составляет 500млн. сумов.

Таблица №1.

**Установление баланса Национальной компании экспортно-импортного страхования "Узбекивест" за 1995-1996 гг.
(в тыс. долл.)**

Средства	1995 г.	1996 г.
-----------------	----------------	----------------

Инвестирование	249	877
Обыкновенные акции	1.096	919
Установление госбезопасности	0	117.821
Депозит с кредитным учреждением	126.078	14.608
	127.416	134.255
Дебиторы без операции страхования:		
держатели полуса	455	112
остальные дебиторы	5.762	1.436
	6.217	1.548
Другие средства:		
осязаемые средства	2.241	3.891
наличные и безналичные средства	573	993
	2.814	4.884
Возросшие проценты	884	1.461
Другие авансирования и взнос доходов	0	100
	884	1.561

Из данной таблицы видно, что страховой компании средства с 1995 до 1996 года увеличились до 1.561 тыс. долл., так как в 1995 г. 0.884 тыс. долл. Дебиторы в 1996 году уменьшились и составили 1.436 тыс. долл. Осязаемые средства увеличились и составили в 1996г. 3.891 тыс. долл. Депозиты с кредитными учреждениями уменьшились. Эти депозиты представляет сертификат депозит и сохраняет депозиты которые стоят более трех месяцев. Конец текущего года эти депозиты деноминируются или превращаются в суммы или доллары и начинают превращаться в текущий счет сопровождая баланс. Страховая компания "Узбекинвест" состоит из 11 отделений и имеет 80% собственности. Все сделки и счета связанные с компаниями уже ликвидированы.

Страховой компании очень важно рассматривать вопрос работы с клиентом на долгосрочной основе. Возможно, что многие предприятия уже сейчас имеют осознанное желание застраховать своё имущество и своих работников, но пока не могут себе позволить купить полис. Со временем в перспективе успешного бизнеса, возможно сумеют приобрести страховой полис.

Страховая компания "Узбекинвест" планирует видеть в числе своих клиентов иностранные компании, которые инвестируют средства в экономику Узбекистана. Действующие в республике законодательства защищают местные страховые компании, запрещая иностранным компаниям осуществлять страхование инвесторов за рубежом. В связи с этим очень важно, чтобы иностранные компании приобрели уверенность в возможностях местных страховых компаний. Это лучше, чем когда правительство пытается заставить

всех страховать в отечественных страховых компаниях путем наложения штрафов.

В условиях рынка один из специфических особенностей страхования должен стать возвратностью страховой премии. В случае отсутствия страховых претензий может служить успешным приемом для привлечения клиентов, учитывая психологическую атмосферу которая отражена вокруг страхования. На это противоречий принципу возмещения страховых претензий, когда несколько претензий выплачиваются из резерва страховых премий, вносимых многими. У страховщика может быть период удачного бизнеса позволяющий возвращать собранные премии. Если премии возвращаются на регулярной основе может возникнуть дефицит резервов.

На будущее, что тянет за собой вынужденный рост страховой премии для восстановления финансового положения. Естественно клиенты любого бизнеса ненавидят рост цен. В итоге такая тактика может привести к потере клиентов, а не к их привлечению. Компания должна поставить цель быть стабильной путем аккуратного определения цен. Медленный, но стабильный рост представляет большую ценность, нежели резкий рост с резким падением в последствии.

Каждый из нас в повседневной жизни сталкивается с огромным количеством рисков, большинство из которых можно переложить на плечи страховых компаний. Страховая компания в своей деятельности может сделать одним из условий полисов отсутствие претензий она имеет возможность разделить или состраховать принятый риск с другой страховой компанией или же "перестраховать" его.

Практика внешнеэкономической деятельности по экспорту-импорту товаров и услуг опирается на систему договоров страхования, которые предоставляют определенные гарантии экспортерам и импортерам при возникновении различных непредвиденных обстоятельств и случайностей. В подавляющем большинстве внешняя торговля обслуживается морским транспортом. Поэтому вопросы страхования, внешнеэкономической деятельности рассматриваются через систему договоров морского страхования. В круг вопросов морского страхования входят страхования морских судов (корпуса и оснастки перевозочных и других плав. средств), страхования карго (перевозимых грузов) и страхование ответственности судовладельцев. Страхование карго носит также название транспортного страхования грузов. Широкое развитие в последние годы контейнерных перевозок привело к выделению в самостоятельный вид страхования контейнеров.

Исходя из общепринятой практики страховые компании принимают на страхование любой общественный интерес, связанный с эксплуатацией судна от любых случайностей и опасностей во время плавания или в период постройки судна.

В целях стандартизации договоров страхования, предоставления выбора страхователю в страховом покрытии в практике страхования судов также применяются различные условия, объединяющие определенную группу рисков.

• **По условиям с ответственностью за гибель и повреждение возмещению подлежат:**

а) убытки от повреждений или фактической либо конструктивной полной гибели судна вследствие огня, молнии, бури, вихря, и других стихийных бедствий, крушения, посадки судна на мель, столкновение судов между собой или со всякими неподвижными или плавучими предметами, включая лед, или вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке и выгрузке груза или при приеме топлива, взрыва на борту судна или вне его, взрыва котлов, поломки валов, скрытого дефекта корпуса, машин и котлов небрежности или ошибки капитана, механика или других членов команды или лоцмана;

б) убытки от повреждения судна вследствие мер, принятых для спасения или тушения пожара;

в) убытки от продажи судна без вести;

г) убытки, вносы и расходы до общей аварии;

д) убытки, которые судовладелец обязан возместить владельцу другого судна вследствие столкновения судов;

е) все необходимые и целесообразно приведенные расходы по спасению судна, по уменьшению убытка и установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

По этим условиям убытки от повреждения возмещаются с применением 3%-ной франшизы, т. е. убытки не подлежат возмещению, если не достигли 3% страховой суммы. Убытки от повреждений возмещаются без франшизы только в тех случаях, когда их причинами явились крушение, столкновение с другим судном, посадка на мель, пожар или взрыв на судне, а также при наличии общей аварии. Убытки от полной гибели судна во всех случаях возмещаются без франшизы.

• **Условия без ответственности за повреждения**, кроме случаев крушения по объему ответственности страховщика более ограничены. При этом же перечне рисков убытки от полной гибели судна возмещаются полностью, а убытки от повреждений - только в тех случаях, если они явились следствием крушения судна (посадки его на мель, пожара или взрыва на борту судна, столкновение с другим судном или всяким неподвижным или плавучим предметом включая лед, или в следствии мер, принятых для спасения или тушения пожара). Подлежат возмещению также убытки от пропажи судна без вести; убытки, вносы и расходы по общей аварии; убытки, которые судовладелец обязан оплатить владельцу другого судна в следствии столкновения судов; все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению судна, а также по уменьшению и определению его размера, если убыток подлежит по условиям страхования.

• **Условия без ответственности за частную аварию** предусматривает возмещение убытков от полной фактической или конструктивной гибели судна по причинам, изложенным выше в п. а) предшествующего условия; убытков от пропажи судна без вести; убытков, относящихся к общей аварии, однако

только в тех случаях, когда убытки причинены оборудованию, механизмам, машинам и котлам, но не корпусу судна и рулю; возмещаются также убытки, причиненные тушением пожара и столкновением с другими судами во время спасательных работ, возмещаются расходы по спасению судна по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

- **Условия без ответственностью только за полную гибель судна**, включая расходы по спасению, предусматривает возмещение убытков от полной гибели (фактической или конструктивной), пропажи судна без вести, возмещение расходов по спасению судна.

Во всех случаях невозмещаюся убытки, произошедшие в следствии умысла или грубой небрежности страхователя, выгодоприобретателя или их представителей; не мореходности судна (т.е. ненадежности или непригодности судна для данного плавания, отсутствие необходимого снаряжения или оборудования, необходимого состава команды, надлежащей ее квалификации, отправления в рейс без надлежащих судовых документов или неправильно нагруженным); ветхости или износа судна, его частей и принадлежностей; форсирования льда без проводки ледоколом, погрузки с ведома страхователя или выгодоприобретателя, но без ведома страховщика веществ или предметов, опасных в отношении взрыва или самовозгорания; всякого рода военных действий или военных мероприятий и их последствий, повреждения или уничтожения минами, торпедами, бомбами и другими орудиями войны; пиратских действий, а также гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения судна по требованию военных или гражданских властей; потери фрахта, простоя (включая расходы по заработной плате и содержанию команды во время простоя и ремонта судна).

Не возмещаются также другие косвенные убытки страхователя кроме тех случаев, когда по условиям, страхования такие убытки подлежат возмещению в порядке общей аварии.

Все перечисленные условия страхования судов являются как бы базисными, проформами для договоров страхования. По соглашению сторон они могут расширяться за счет включения в них других рисков.

Так, общепринято за отдельную премию включение в договор страхования военных и забастовочных рисков, потери фрахта и т.п.

Наряду с перечисленными условиями страхования в практике широко применяется включение в национальные страховые полисы некоторых английских стандартных условий, так называемых оговорок Института лондонских страховщиков, регулирующих те или иные взаимоотношения сторон в определенных условиях.

Так, например, оговорка Института лондонских страховщиков предусматривает регулирование взаимоотношений страхователя и страховщика при возникновении убытка вследствие столкновения судов. Так называемая ледовая оговорка, или гарантии Института, представляет собой серию

стандартных гарантий или оговорок, главным образом навигационного порядка, предусматривающих запрет застрахованным судам заходить в опасные воды, особенно в зимнее время, из-за возникающей там ледовой опасности.

Заключение договора страхования судов происходит на основании письменного заявления страхователя, в котором должны быть сообщены подробные сведения о судне, объекте страхования, его тип, название, год постройки и другие данные, характеризующие судно; страховая сумма, которая не может быть выше страховой стоимости, т.е. действительной стоимости судна к началу страхования; указываются желаемые условия страхования, период страхования судна- на определенный срок или рейс. В первом случае указывается, кроме срока, предполагаемый район плавания, во втором- порты захода судна.

При страховании на срок ответственность страховщика начинается и оканчивается в 24ч. тех чисел, которые указаны в договоре страхования. При этом, однако, если судно в момент окончания срока договора находится в плавании, терпит бедствие или стоит на приколе в порту убежища или захода, договор страхования считается продленным до прибытия в порт назначения, а страховщик имеет право на получение дополнительной премии, пропорционально сроку продления договора.

При страховании на рейс ответственность страховщика (если не оговорено иного) начинается с момента отдачи швартовых или снятия с якоря в порту отправления и оканчивается в момент пришвартования или постановки на якорь в порту назначения.

Страховщик несет ответственность за убытки, происшедшие только в том районе плавания и только по тому рейсу, который был обусловлен в договоре страхования (полисе).

При выходе судна из пределов плавания или при отклонении обусловленного в договоре пути следования страхование прекращается. Чтобы в таких случаях договор страхования мог оставаться в силе, страхователь должен своевременно заявить страховщику о предстоящем изменении района плавания или рейса и подтвердить готовность уплатить дополнительную премию, если страховщик ее потребует.

Не считается нарушением договора страхования отклонение судна от обусловленного пути или выход из района плавания в целях спасения человеческих жизней, судов и грузов, а также отклонение, вызванное действительной необходимостью обеспечения безопасности дальнейшего рейса.

Международная конвенция обязывает капитанов судов оказать помощь любому обнаруженному в море лицу, которому угрожает гибель и при получении сигнала помощи с возможной скоростью следовать на помощь терпящим бедствие.

О всех ставших известными страхователю случаях изменения в страховом риске, как-то задержка рейса, отклонение от пути следования, выход из

оговоренного района плавания, плавания во льдах, зимовка судна, не предусмотренная в договоре страхования, буксировка (активная и пассивная) и т.п. страхователь обязан уведомить страховщика.

Изменения в риске, произошедшие после заключения договора страхования и увеличивающие степень риска страховщика, дают ему право на требование дополнительной премии или изменение условий страхования. В случае отказа страхователя договор прекращается с момента наступления изменений в риске.

Страховой премией называется плата, которую страховщик взимает за страхование (принятие на себя ответственности за возможное повреждение или гибель судна); сумма страховой премии образуется от умножения ставки премии на страховую сумму (сумма, которая обозначается в договоре страхования и которая не может быть выше действительной стоимости на момент страхования).

Тарифная или договорная сетка премии есть плата за страхование, выраженная в сотых или тысячных долях страховой суммы в процентах или промиллях от страховой суммы.

10.2. Организация и техника страхования ВЭД.

В силу большого разнообразия видов, типов и классов судов, широкой географии их эксплуатации, районов их плавания ставки по страхованию судов также отличаются большим разнообразием.

Естественно, что предпочтение имеет наиболее совершенное современное суда высшего класса регистра, плавающие в спокойных районах. Помимо условий страхования и широты страхового покрытия, страховщик учитывает степень риска, связанного с качеством судна. Поэтому к судам стрым или вообще лишенным регистра применяются более высокие ставки. Учитываются районы плавания, время года, когда может возникать ледовая обстановка или наступает период штормов и т.д.

Так за плавание в арктических водах, где существует ледовая опасность (суда могут застрять во льдах или получит повреждения от столкновения со льдом) обычно сверх нормальных ставок установленных для плавания в теплых водах, взимается дополнительная так называемая экстра премия.

Отсюда понятно что в страховании судов применяются индивидуальные для каждого судна ставки премии в зависимости от его типа, условий страхования, района и времени года и т.п. Твердые тарифы ставок выработать практически невозможно.

Практика знает только отдельные тарифы для судов, плавающих строго в определенных районах, тарифные ставки, экстра-премии за выход в районы, оговоренные как опасные. Такая экстра-премия представляет собой определенную сумму, взимаемую с каждой брутто регистровой тонны судна, плюс определенный процент со страховой суммы.

Современная внешняя торговля и морские перевозки не могут обходиться без страхования. В большинстве случаев договор страхования является неотъемлемой частью торговой сделки. Вопрос о том кто и за чей счет производит страхование, решается при заключении этих сделок.

Международная торговля при всем многообразии ее форм выработаны основные условия торговли теми или иными товарами и соответствующие им проформы торговых контрактов. В этих проформах предусматриваются механизм образования цены товаров действия, принимаемые на себя сторонами в этой сделке.

Наиболее распространены 4 основных типа торговых сделок, обозначаемых аббревиатурами: СИФ, КАФ, ФОБ и ФАС.

- Сделка СИФ получила свое название от начальных букв английских слов: стоимость товаров страхование и фрахт. Это особый вид контракта, в котором на специальных основаниях решаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода на покупателя риска случайной гибели, повреждение или передача товара, добросовестного действия продавца порядок расчетов и других вопросов. При продаже товара на условиях СИФ продавец обязан доставить груз в порт отгрузки, погрузит его на борт судна зафрахтовать тоннаж и оплатить фрахт, застраховать груз от морских рисков на все время перевозки до сдачи его перевозчиком покупателю и выслать покупателю все необходимые документы об отправке.

По сделке СИФ от продавца не требуется физической передачи товара покупателю, достаточно пересылки ему всех товаросопроводительных документов по этой сделке, имея документы покупатель может распоряжаться давнейшей судьбой груза до его получения.

Широкое распространение сделать СИФ в международной торговле привело к необходимости выработки специальных международных правил по их толкованию.

Такие правила разработанные международной ассоциацией международного права, первоначально были приняты на конференции в Варшаве 1928г. а за тем в 1932г. в Оксфорде (Великобритания) они были переработаны и окончательная редакция получила наименование Варшавско-Оксфордских правил.

Правила обязательной силы не имели и применялись лишь тогда когда это согласовывалось между продавцом и покупателем при заключении торговой сделки.

Вместе с тем любое расширение условий могло производиться но уже за счет покупателя.

В Англии, Германии, Франции и других странах в процессе применения правил были выработаны в виде дополнений соответствующие рекомендации, которые учитывали обычаи этих стран, некоторые особые условия сделок исходя из специфических свойств тех или иных грузов (например, мука, растительное масло, зерно, хлопок и т. д.).

Эти рекомендации в ряде случаев оформлялись официальными правительственными актами. Однако они носили в основном рекомендательный деопозитивный характер, что сделало юридически возможным применение международной торговле различных проформ сделок и типовых условий, в том числе различных толкований условий сделки СИФ.

Так ассоциация по торговле растительным маслом имела до сорока типовых проформ. Лондонская ассоциация торговли зерном-до семидесяти типов различных проформ типовых запродажных контрактов. Свои проформы были у ассоциации по торговле хлопком и т.д.

В 1936г, а затем в 1956г, 1980 и 1990гг. Международная торговая палата преодолела большую работу по унификации, неофициальной кодификации и интерпретации условий международных торговых контрактов, сложившихся обычаев, общепринятых толкований, распространенных внешне торговых терминов и коммерческих понятий. В результате этой работы вышел сводный справочный материал, именуемый "Инкотермс 1990" (документ международной торговой палаты №350), который находит широкое применение в практике международной торговли, в том числе и при сделках на условиях СИФ. До 1980г "Инкотермс 1980" выходил в редакциях 1936, 1953, 1967, 1976гг. За эти годы в правила вносились изменения и дополнения, учитывающие складывающуюся практику международной торговли.

"Инкотермс 1990" имеет целью установить единообразные международные правила по толкованию наиболее важных терминов и понятий, применяемых в договорах купли-продажи во внешней торговле. Как уже отмечалось выше, правила эти не обязательны к применению, но к ним все чаще прибегают участники торговых сделок, предпочитающие ясные, единообразные международные правила тем различным неопределенным толкованиям одних и тех же терминов, существующих еще до настоящего времени в различных странах и могущих привести к недоразумениям и спорам, сопровождающимся потерей времени и денежных средств.

Правила "Инкотермс1990" еще не смогли установить единообразного толкования по некоторым понятиям и терминам, поэтому они в таких случаях рекомендуют пользоваться установившимися обычаями портов отгрузки и выгрузки.

Устанавливается что особые условия договоров, заключенных сторонами в торговой сделке, превалируют над любыми положениями "Инкотермс" и что стороны применяя правила "Инкотермс 1990" могут их дополнять или изменять по своему усмотрению. Во избежание недоразумений рекомендуется не включать в договор международной торговли различных сокращений понятий, которые хорошо известны для одной стороны, поскольку применяются во внутренней торговле, не могут быть совершенно незнакомые другой стране.

Сделки КАФ получили свое название от начальных букв английских слов: стоимость и фрахт.

По сделке КАФ продавец должен заключить за свой счет договор морской перевозки до места назначения указанного в контракте, и доставить груз на борт судна. Обязанность страхования лежит на покупателе.

Сделки FOB получили свое название от английского выражения "свободно на борту". По условиям этого вида сделок продавец обязан погрузить товар на борт судна, которое должен зафрахтовать покупатель. Он должен застраховать товар на время перевозки, обычно от внутреннего пункта до порта погрузки и далее до конечного пункта назначения.

Сделки FAS от английского выражения "свободно вдоль борта или свободно вдоль борта судна".

Содержание сделок на условиях FAS аналогично условиям FOB, с той разницей, что по условиям сделки FOB продавец обязан погрузить груз на судно и товар переходит и риск покупателя с момента пересечения борта судна, а по сделке FAS продавец доставляет груз на причал к борту судна и дальнейшая ответственность за груз с него снимается.

Договор морского страхования грузов заключается на основании письменного заявления страхователя, в котором должны быть указаны: точное наименование груза, род упаковки, число мест, масса груза, номера и даты коносаментов или других перевозочных документов; наименование, год постройки, флаг и тоннаж судна; способ размещения груза (в трюме, на палубе, навалом, насыпью, наливом); пункты отправления, перегрузки и назначения груза; дата отправки судна, страховая сумма груза, условия страхования. Все эти данные необходимы для определения соответствия данной перевозки грузов, которые предусматривают для различных грузов определенные требования в упаковке, укладке на судне, к самому судну и т.п.

Эти группы в той или иной модификации соответствуют стандартным условиям Института лондонских страховщиков, которые именуются: с ответственностью за все риски, с ответственностью за частную аварию; без ответственности за повреждения кроме случаев крушения. Им соответствуют разработанные группы тарифных ставок.

- Условие с ответственностью за все риски является наиболее широким, но отнюдь не покрывает "все риски". Из этих условий исключается повреждение и гибель груза от всякого рода военных действий, орудий войны, пиратских действий, конфискации, ареста или уничтожения по требованию властей (эти риски могут быть застрахованы за дополнительную плату); исключаются риски радиации, умысла и грубой неосторожности страхователя или его представителей, нарушения установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов, несоответствия упаковки; влияние трюмного воздуха или особых свойств груза; огня или взрыва, если без ведома страховщика на судно одновременно были погружены вещества, опасные в отношении взрыва и самовозгорания; недостачи груза при целости наружной упаковки (недовложения); повреждения груза грызунами, червями, насекомыми; замедления в доставке груза и падения цен.

- Условие страхования с ответственностью за частную аварию в отличие от первого имеет твердый перечень рисков, по которым страховщик несет ответственность. Естественно, объем ответственности страховщика здесь меньше. Из ответственности по этому условию точно также исключаются риски, которые не покрываются условием "Все риски".
- Условие страхования без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения по перечню страховых случаев, при которых подлежат оплате убытки, и по совокупности исключений из страхового покрытия в целом совпадают с условиями с ответственностью за частную аварию. Разница состоит в том, что по последнему условию страховщик в обычных условиях несет ответственность только за случаи полной гибели всего или части груза, а за повреждение груза отвечает лишь в случае какого-либо происшествия (в целом именуемыми крушением) с транспортным средством (судном).

Как показывает международная практика, наиболее эффективной с точки зрения сохранности грузов является их транспортировка в специальных контейнерах. В связи с этим за последние два десятилетия транспортировка в контейнерах получила самое широкое распространение как во внешнеторговых, так и во внутренних перевозках грузов.

Большое распространение форм и размеров применявшихся контейнеров привело к необходимости их стандартизации, особенно в международных морских перевозках. В практику перевозок внедрены крупномасштабные 10,20,30 и 40-фунтовые контейнеры. Их тип и размеры одобрены большинством стран мира, в том числе и бывшим Советским Союзом.

Если в договор фрахтования включена оговорка о взаимной вине столкновения, согласно которой владельцы контейнеров обязаны возместить перевозчику падающую на контейнеры часть убытков, взысканных с перевозчика владельцами другого судна, страховщик, по условиям страхования контейнеров "от всех рисков", обязуется компенсировать страхователям (владельцам контейнеров) выплаченные ими суммы но только в той доле, в которой убыток подлежит возмещению по условиям страхования. Специальная оговорка обуславливает что данное страхование не должна служить источником извлечения выгоды перевозчиками или депозитариями.

Передача прав или интереса по полису или передача сумм, подлежащих выплате по условиям страхования не может осуществляться и признаваться страховщиком без датированного и подписанного страхователем или его представителем соответствующего извещения о таких передачах и передаточной надписи на полисе до уплаты убытка или возврата страховой премии.

В случаи продажи (отчуждения) контейнера страхование считается аннулированным со дня его продажи. При аннулировании договора страхования со стороны страховщика подлежит возврату пропорциональная доля нетто-премии, а при аннулировании договора со стороны страхователя возврату подлежит премия, согласованная сторонами.

Специальная оговорка условий страхования контейнеров от всех рисков освобождает страховщика от ответственности по убыткам, вызванным конфискацией, захватом, арестом, запрещением или задержанием и их последствиями, а также попытками совершить такие действия. Кроме того, по смыслу этой оговорки страховщик не несет ответственности за последствия непредвиденных действий или военных операций, независимо от того, было объявлено о начале военных действий или нет.

Страховщик освобождается также от ответственности по убыткам связанным с последствиями гражданских войн, революций, вооруженных выступлений, мятежей, гражданских столкновений и пиратских действий.

Страховщик не несет ответственности за гибель или повреждение контейнера, а также возможные расходы по убыткам, прямо или косвенно связанные ионизирующей радиацией и загрязнением радиоактивностью от ядерного топлива или отходов сгорания ядерного топлива; воздействием радиоактивных, токсичных, взрывоопасных и других свойств ядерных соединений и их компонентов.

Условиями по страхованию контейнера от всех рисков предусматривается также, страховщик не отвечает за гибель или повреждения контейнеров и за возможные расходы по убыткам, вызванным конфискацией, национализацией, захватом, реквизицией и причиненным забастовщиками, участниками локаутов или лицами, принимающими участие в трудовых конфликтах восстаниях и гражданских волнениях.

Таким образом, как и обычно по другим видам страхования, и страхового покрытия исключается весь комплекс рисков подпадающих под понятие военных и забастовочных. По соглашению сторон некоторые из них могут быть включены в страховое покрытие за дополнительную премию.

Заключение договора страхования производится на основании письменного заявления страхователя, которое должно содержать основные данные об объекте: тип контейнера, объемные показатели, стоимость, наименование судна-перевозчика, дату выхода судна в рейс, пункт отправления, пункты назначения и перегрузок и тому подобное.

Бремя доказательства, что гибель или повреждения застрахованного контейнера произошли в результате воздействия опасности покрытых страхованием, лежит на страхователе. Если в договоре страхования не предусмотрено иного, убытки от повреждения контейнера возмещаются в сумме, не превышающей стоимости восстановления поврежденных или погибших частей, за вычетом процента естественного износа этих частей на момент аварии.

Для разрешения возникших споров в договоре предусматриваются место и порядок арбитражного разбирательства.

При страховании контейнеров на других условиях, которые принято сокращенно называть "от полной гибели", возмещаются только убытки гибели контейнеров, а также падающая на контейнеры доля по общей аварии, расходы по спасению контейнеров и предотвращению или уменьшению убытков,

подлежащих оплате по условиям страхования. Затраты на ремонт контейнеров (кроме случаев общей аварии) по данному условию страхования возмещению не подлежат. В остальном оба вида условий совпадают.

При страховании контейнеров (приеме на ответственность и установлении ставки премии) следует иметь в виду что стоимость с каждым годом неизменно возрастает.

Как и при всяких работах с тяжеловесными грузами работы по обработке, транспортировке, перевалки и складированию контейнеров могут быть связаны с причинением материального или физического ущерба третьим лицам, который по закону должен быть возмещен виновной стороной.

Тема 11. РИСК ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕТОДЫ СТРАХОВАНИЯ.

11.1. Валютные риски и методы их страхования.

11.2. Транспортное страхование грузов.

11.1. Валютные риски и методы их страхования.

Понятие валютного риска. В ходе длительной практики международных экономических отношений сложились определенные формы взаимовыгодного обмена товарами и услугами, обмена эквивалентными стоимостями. Международные торгово-кредитные и платежные отношения всегда опосредованы валютными счетами, что означает что для одного из субъектов международных экономических связей расчеты всегда осуществляются в иностранной для него валюте. В результате действия ряда экономических факторов в период совершения международной сделки курс валюты, опосредствующий ее, может измениться по отношению к другим валютам, то приведет к прямым или косвенным материальным потерям участников сделки.

Под валютным риском в самом широком смысле слова понимают возможность изменений результата внешнеэкономических операций и хозяйственной деятельности участников ВЭС от колебаний валютных курсов. Валютному риску подвергаются все субъекты международных экономических операций: государство, банки, торговые и промышленные компании, другие юридические и физические лица.

С валютным риском при совершении внешнеторговых операций сталкиваются импортеры и экспортеры. Валютным рискам подвергается экспортер, если он продает товар с рассрочкой платежа и при этом в качестве валюты цены выбрана валюта страны-импортера или валюты третьей страны. Экспортер может понести убытки при понижении курса валюты цены к своей национальной валюте, которую он получит в этом случае за проданный товар, окажется меньше той суммы в национальной валюте, которую он рассчитывал получить при заключении сделки, и он не покрывает издержек производства и не

получает запланированной прибыли. Таким образом, для экспортера валютным риском является риск понижения курса валюты цены к национальной валюте в период между подписанием контракта и платежа по нему. Этот период существует при осуществлении внешнеторговых и кредитных операций практически любого типа, независимо от того, предусмотрена ли рассрочка платежа или нет, а следовательно валютному риску подвергаются почти все внешнеэкономические сделки.

Для импортера валютные риски возникают в том случае, если при покупке товаров с фиксацией цены товара в иностранной валюте происходит повышение курса последней к валюте страны-импортера, что может привести к необходимости затратить больше местной валюты для оплаты закупленных товаров.

Таким образом, практически ни одна товарная коммерческая сделка не сопровождается платежом в день заключения контракта и фиксация цены товара или суммы платежа. Расчеты в основной массе осуществляются по мере выполнения или по выполнении поставщиком своих договорных обязательств. Вполне вероятно, что валютный риск возрастает прямо пропорционально удлинению срока платежа, поскольку за более длинный срок вероятность изменения курса контракта увеличивается. Формой проявления валютного риска можно считать суммы поступлений или платежей, под которым подразумевают ее изменение по сравнению с той суммой, которую участник сделки планировал получить или заплатить, заключая сделку. Планируемая сумма в национальной валюте рассчитывается путем пересчета цены сделки в иностранной валюте по курсу "spot" на дату заключения сделки.

Предположим, что германская фирма заключила контракт на покупку товаров на сумму 1 миллион долл. (валюта цены контракта доллар США). Срок платежа через три месяца после подписания контракта составляет 1,8 немецких марки за 1 доллар. Если курс долл. к немец. марке в течении 3 месяцев повысится до 2 немец. марок за 1 долл., то сумма платежа фирмы увеличится до 2 миллионов немецких марок. Рост расходов фирмы за приобретение товаров на 200 тысяч немецких марок повлечет за собой ухудшение экономических показателей. В случае, если курс долл. к немец. марке снизится до 1,7 немец. марки за 1 долл., затраты фирмы на покупку товаров сократятся с 1,8 миллиона немец. марок до 1,7 немец. марок, что приведет к улучшению экономических показателей фирмы.

Предприниматели стремятся планировать конечные показатели своей работы на возможно более длительную перспективу. В связи с этим в практике работы западных корпораций за точку отсчета для оценки валютного риска иногда принимается не дата принятия корпорацией решения о заключении сделки или решения о выставлении конкурентного предложения.

Сказанное выше еще раз подтверждает, что валютные риски являются существенным, но далеко не единственным фактором, определяющим результативность внешнеэкономических сделок, и действуют на эффективность практически всех хозяйственных сделок, опосредованных

валютными расчетами, в комплексе с другими, в том числе и ценовыми факторами.

Как отдельный случай валютного риска следует рассмотреть риск обесценивания валютных авуаров, возникающих при операциях по размещению валютных средств. Валютные убытки по этому типу риска могут нести как банки, так и их клиенты, в том числе и государство. Валютные риски в этом случае всецело совпадают по содержанию с валютными рисками при любой другой торгово-кредитной операции, так как операции по размещению валютных средств носят по сути кредитный характер.

Особенность учета валютного риска в этом случае, а также методы его страхования (при размещении валютных средств) дают основание выделить риск в отдельный тип валютного риска. Все вышесказанное позволяет уточнить определение валютного риска следующим образом: валютный риск есть опасность валютных потерь и неблагоприятной переоценки валютных авуаров, связанных с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций и при хранении валютных средств.

Типы валютных рисков. До сих пор мы рассматривали понятие валютного риска применительно к отдельно взятой экономической операции. Если же участники МЭО осуществляют множество операций, имея как требования, так и обязательства, выраженные в иностранной валюте, в итоге они несут риск не по всему объему операций, а лишь по открытой валютной позиции.

Открытая валютная позиция связана с валютным риском и ведет к дополнительным доходам или убыткам (даже банкротству) банков (фирм). Поэтому в большинстве стран государственные финансовые органы регламентируют размер открытых валютных позиций.

Обычно работа фирмы по решению проблемы валютных рисков начинается с определения открытой валютной позиции, тех сумм в иностранной валюте, которые подвергаются валютным рискам. При этом следует учитывать что при покупке валюты увеличивается длинная позиция или уменьшается короткая (увеличиваются требования, либо погашается часть обязательств соответственно), а при продаже валюты наоборот: увеличивается короткая или погашается длинная позиция.

По мере обнаружения открытых валютных позиций, являющихся потенциальным источником валютных потерь, возникает необходимость устранить валютные риски.

Условия возникновения валютного риска присущи, прежде всего конкретным валютным операциям, связанным с внешнеторговыми и кредитными сделками. Для них характерно, что валютный риск может привести к реальным валютным убыткам для участников внешнеэкономической сделки. Такие валютные риски можно отнести к первому типу валютных рисков, а именно к риску наличных валютных потерь.

Второй тип валютного риска-это валютный риск, не связанный непосредственно с внешнеторговыми сделками, а возникающий при

переоценке активных и пассивных статей баланса фирмы (банка), выраженных в иностранной валюте, в том числе и переоценки стоимости инвалютных авуаров, а также прибыли зарубежных филиалов в национальной валюте.

Второй тип валютного риска и по сути и по форме отличается от первого. Он представляет собой нереализованную прибыль или убытки. Прибыль и убытки будут реализованы, только если будет совершена конкретная внешнеторговая или кредитная сделка, связанная с перемещением средств: использование валютных авуаров, ликвидация предприятия и последующее распределение его активов, покрытие задолженности, перевод прибыли зарубежного филиала и др. Однако тогда эти случаи валютного риска приведут к реальным валютным потерям, и поэтому будут совершенно справедливо относиться к валютному риску уже первой категории.

Два типа валютных рисков находят и различное отражение в учете. Валютный риск первого типа приводит к отклонению результатов конкретных внешнеэкономических операций от планируемых. С точки зрения бухгалтерского учета такого отклонения как бы не существует и в финансовой отчетности не отражается. Учет валютных рисков первого типа возможен только в системе аналитического учета.

Второй тип валютных рисков, напротив находит непосредственное отражение в бухгалтерском учете, и поэтому может быть назван бухгалтерским риском убытков.

Применительно к практике вышесказанного может быть проиллюстрировано следующим примером. Если предприятие держит без движения валютные средства на балансовом счете во Внешэкономбанке, то еженедельно с выходом в свет новой котировки сума происходит переоценка активов предприятия, а курсовая разница прямо и непосредственно относится на счет прибылей и убытков (имеется ввиду, что предприятие хранит средства на текущем балансовом счете в конкретной иностранной валюте).

В заключении отметим, что практическое значение в большей степени имеет валютный риск наличных убытков как оказывающий влияние на результативность внешнеэкономических операций.

Необходимость страхования валютного риска. Существуют две стратегии в вопросе страхования валютных рисков: спекуляция и риск упущенной выгоды.

Под страхованием валютного риска понимают меры по его устранению, то есть мероприятия, направленные на устранение зависимости результатов международных экономических операций от изменения валютных курсов. Страхование валютного риска имеет своей целью зафиксировать результат международной экономической сделки в момент ее заключения или, по крайней мере, ограничить возможности изменения этих результатов.

Страхование валютного риска позволяет участникам международных экономических операций добиться запланированных, но не обязательно лучших, с точки зрения эффективности результатов.

Возможность получения худших экономических результатов при выборе одного из двух управленческих решений, (страховать или не страховать валютный риск) по сравнению с другим возможным решением получила название риска упущенной выгоды. Речь в данном случае идет о том, что изменение курса может оказаться благоприятным для предприятия и, застраховав контракт от валютных рисков, оно может лишиться прибыли, которую в противном случае должно было получить.

Ряд фирм никогда не страхует валютные риски, полагая, что валютная неустойчивость является одной из составных частей проблем современной международной торговли, так что неуверенность в плане валютных рисков рассматривается ими как нормальный риск. Часто такая политика приносила крупные потери, и со времени ликвидации системы фиксированных паритетов число таких фирм существенно уменьшилось.

Вторая категория предприятий покрывает все открытые позиции независимо от прогнозов валютных курсов. Издержки такой политики могут быть слишком большими.

Существование риска упущенной выгоды, а также стремление объединить преимущества двух других стратегий уверенность и невысокие издержки приводит к тому, что подавляющее большинство банков и торгово-промышленных компаний воздерживаются от стопроцентного страхования валютного риска, намеренно поддерживая открытые валютные позиции с целью повышения эффективности внешнеэкономических операций. Намеренный отказ от страхования валютного риска с целью получения прибыли по открытой валютной позиции называется валютной спекуляцией.

Между валютным риском и риском упущенной выгоды существует принципиальная разница, которая заключается во влиянии на конечную эффективность внешнеэкономических операций. Риск упущенной выгоды, по сути, выражает лишь "сожаление" участников экономических операций о получении несколько худших результатов по сделкам по сравнению с возможными лучшими результатами. Риск упущенной выгоды не приводит к реальным убыткам, так как страхуя валютный риск, участники международных сделок гарантируют себе получение необходимой нормы прибыли, пусть и не максимально возможной в данных обстоятельствах. Напротив валютный риск, особенно в части риска наличных убытков, может повлечь за собой реальные убытки и даже банкротства банков и торгово-промышленных корпораций. Возможность реальных убытков по валютным спекуляциям объясняется тем, что каждой валютной сделке участника МЭО противостоят операции на другой стороне баланса. Например, уменьшение размеров поступлений от сделок по экспорту и предоставленных кредитов по сравнению с планируемыми результатами может привести к тому, что полученные суммы не покроют его текущих расходов или стоимости привлеченных банковских средств. В качестве примера неудачных валютных спекуляций можно упомянуть банкротство германского банка "Херштадт" в 1984г, убытки японских банков "Дайити Канге" в 1987г.(на сумму 36,5 млн.долл.) и "Фудзи" в 1985г. (47

млн.долл.), неплатежеспособность швейцарского банка "Бэнк оф Свиццланд" в 1982г. В 1988 г. рискованная тактика проведения валютных операций "съела" всю годовую прибыль германского концерна "Фольксваген".

Эффективность экономических операций со страхованием и без страхования валютного риска зависит от изменения валютных курсов в период осуществления операций.

Эффективность управленческого решения участника сделки страховать или не страховать валютный риск зависит от точности его оценки перспектив движения валютных курсов в период между заключением сделки и платежом. Следовательно, прогнозирование валютных курсов является необходимым условием для выбора между страхованием валютного риска и валютной спекуляцией.

Под прогнозированием валютных курсов понимается получение информации о будущих изменениях курса методами специальных научных исследований.

С введением системы плавающих валютных курсов их колебания стали постоянными, масштабными и труднопредсказуемыми. Это значительно усилило валютный риск, затруднило выбор между страхованием валютного риска и валютной спекуляцией. Возросла зависимость эффективности международных экономических операций от точности прогнозирования валютных курсов. Изменилось содержание самого прогнозирования: из чисто вспомогательного значения прогнозирование валютных курсов превратилось в самостоятельную область профессиональной деятельности.

Прогнозы используются для установления диапазона изменения открытой валютной позиции в будущем. Показатели минимума и максимума используются для вычисления возможных валютных потерь (полное страхование, отказ от страхования, частичное страхование), которые сравниваются с издержками по страхованию. Если размер потенциальных валютных потерь превышает сумму издержек по покрытию, рекомендуется страхование доли или всей открытой валютной позиции. Схема иллюстрирует, как это правило действует в случае нетто-длинной и нетто-короткой позиции.

Ожидаемый наличный курс	Доля открытой валютной позиции, которую рекомендуется страховать (исходя из стоимости покрытия на момент принятия решения)	
	Длинная позиция	Короткая позиция
максимальный (верхний параметр, уровень 90% уверенности)	страховать 100%	не страховать
мода (самое вероятное воздействие курса на доходы и убытки)	страховать 50%	страховать 50%
минимальный (нижний параметр, уровень 90% уверенности)	не страховать	страховать 100%

Если стоимость покрытия превышает уровень вероятности воздействия курса на доходы или убытки, то фирма не должна страховать. Если стоимость покрытия дешевле самого выгодного варианта-диапазон 90%-уверенности возможных изменений (то есть максимум для длинной позиции и минимум для короткой), следует обеспечить полное покрытие. Наконец, если стоимость покрытия меньше, чем самые вероятные потери, но больше, чем самый выгодный вариант, решение о страховании будет принято в зависимости от степени негативного отношения компании к рискам. Исходя из этого могут быть изменены и доли открытых позиций, подлежащие страхованию. Степень покрытия валютного риска определяется, как правило, традициями каждой отдельной корпорации или банка. Крупные банки, торгово - промышленные палаты корпораций стремятся не злоупотреблять валютной спекуляцией. Кроме того, во многих странах размер открытых валютных позиций банков регулируются валютным законодательством.

Рассмотренное правило принятия решения о страховании может служить лишь ориентиром и приемлемо в той мере, в какой достоверны и точны вводные данные. Если же открытая позиция будет неправильно определена или прогноз валютного курса будет неточным, правило может указать на неверные решения. Поэтому важным элементом стратегии страхования валютных рисков является получение по возможности более точного представления о положении.

11.2. Транспортное страхование грузов.

Транспортное страхование внешнеторговых грузов предназначено для покрытия убытков, которые могут возникнуть вследствие частичной утраты, повреждения или полной гибели товаров при доставке их от грузоотправителя до грузополучателя.

По договору транспортного страхования груза страховая организация обязуется за обусловленную плату (страховую премию) при наступлении оговоренных в договоре опасностей или случайностей, которым подвергается груз, возместить грузовладельцу (страхователю), в пользу которого заключен договор, понесенный ущерб.

Договор страхования заключается на основе письменного ^ззаявления страхователя. В заявлении должны быть указаны:

Сведения о грузе (род, вес, число мест, вид упаковки), вид транспорта, способ перевозки (поштучно, в пакетах, в контейнерах), время отправки груза, перевозочные документы, страховая сумма груза, условия страхования.

И Договор страхования груза считается заключенным с момента, когда страховая организация выдала за своей подписью документ — *страховой полис*, а страхователь оплатил страховую премию.

Страховой полис должен быть выписан на условиях, точно соответствующих условиям страхования, указанным в аккредитиве.

Правилами транспортного страхования грузов в международном сообщении предусматривается три вида условий страхования:

— “с ответственностью за все риски”. Это условие страхования является наиболее полным — возмещению подлежат все убытки от повреждения или полной гибели груза, происшедшие по любой причине, кроме особо оговоренных случаев;

— “с ответственностью за частную аварию”. При этом условия страхования возмещают убытки, возникшие по определенным причинам, в частности: убытки от повреждения или естественной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии)и и других стихийных бедствий, крушения транспортных средств, провала мостов, взрыва и т. п.; убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза, приеме судном уплыва;

— “без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения”. Этим условием предусматривается возмещение убытков от полной гибели всего или части груза в случае крушения транспортных средств.

При требовании страхового возмещения страхователь обязан документально доказать свой интерес в застрахованном грузе (имуществе), наличие страхового случая, размер своей претензии по убытку.

Заявляя претензию, страхователь должен представить в страховую компанию (агентство) комплект претензионных документов, а именно:

— оригинал страхового полиса;

— оригинал коносамента, чартера или накладной;

— инвойс (счет-фактуру);

— документы, подтверждающие наличие страхового случая — аварийный сертификат, акт извещения, акт экспертизы, морской протест, выписку из судового журнала с обязательным указанием причины страхового случая;

— расчет убытка, документально обоснованный актами экспертизы.

Страхователю необходимо строго соблюдать сроки предъявления претензий и прилагаемых к ним документов. При утрате груза страховой полис должен быть представлен перевозчику не позднее 3 дней со дня выгрузки груза из транспортного средства. Осмотр груза аварийным комиссаром должен быть произведен в течение 10 дней с момента выгрузки груза.

При проведении внешнеторговых операций срок предъявления претензии составляет: 1 год — при экспортных поставках, 6 месяцев — при импортных поставках с момента установления страхового случая.

Все споры по договору транспортного страхования разрешаются в арбитражных судах.

Ключевые слова: Страхование, страховые компании, страховой бизнес, “Узбекинвест”, условия без ответственности за повреждения,

организация страхования ВЭД, техника страхования ВЭД, СИФ, КАФ, ФОБ, ФАС, “все риски”, валютные риски, транспортные страхование грузов, страховой полис, инвойс,

Контрольные вопросы:

1. Роль страхования в развитии ВЭД.
2. Сущность страхования.
3. Объекты страхования ВЭД.
4. “Узбекинвест” и его задачи.
5. Договор страхования.
6. Условия с Ответственностью за гибель и повреждение груза.
7. Условия без ответственности за повреждения груза.
8. Организация и техника страхования ВЭД.
9. Правила “Инкотрмс”
10. Валютные риски.

Рекомендуемая литература:

1. Каримов И.А. Узбекистон иктисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. 1995, стр. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Узбекистон - бозор муносабатларига утишинг узига хос йули. Т.1996.
3. Каримов И.А. Узбекистон XX1 аср бусагасида: хавфсизликка тахдид баркарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.1997.
4. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 1998. - 381 с.
5. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т., Узбекистан, 1995 стр. 6-20, 34-51.
6. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: , 1998.
7. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретова. М.: БЕК, 1997.
8. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. Т.: Мехнат, 1998.
9. Касимов А, Велькин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. М. Узбекистан 1998г.
10. Международные транспортные перевозки. М.:, 1998.
11. Сборник типовых контрактов. Т.: МП “ЭКТА”, 1999
12. Шахов А.С. Сраховое дело. М.:1998

13. Алиничев В.В., Алиничева Г.Н. Страхование валютных рисков банковских и экспортно коммерческих кредитов. М.:1998
14. Страховой маркетинг. М.:1998