**План:**

Введение

1. Содержание внешнеэкономической деятельности

 Виды ВЭД

 Элементы ВЭД

2. Международная практика государственного регулирования

 Способы государственного регулирования

 Антимонопольное регулирование

3. Экспорт и импорт

 Средства поощрения экспорта

 Формы государственного кредитования

 Страхование экспорта

 Налоговые и иные льготы

 Организационно-техническое содействие

 Импортная политика

1. Принципы международных расчетов

 Понятие международных расчетов

 Механизм международных расчетов

 Формы расчетов и средства платежа

 Аккредитивная форма расчетов

 Аккредитив в практике ВЭД в России

 Инкассовая форма расчетов

 Валютные рынки и состав их участников

1. Агенты-посредники и агентские соглашения на мировом рынке

 Торговые посредники

 Виды посредников

 Вознаграждение посредников

 Агентские соглашения

Заключение

**Введение**

Представительство России на мировом рынке как независимого го­сударства, ориентированного на рыночные отношения и стремящего­ся к интеграции в мировое хозяйство, существенно изменило подход к сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и процессам ее ре­гулирования. Усилия последних лет сводились к либерализации ВЭД при необходимости сохранения государственного влияния и попыткам формирования механизма регулирования с преимущест­венным использованием экономических инструментов.

ЛиберализацияВЭД в среднесрочной перспективе является одним из ключевых направлений экономической политики Рос­сии, способствующих преодолению кризисных явлений, улучше­нию положения в системе международного разделения труда, рас­ширению рынков сбыта российской продукции. В сложный для России период проведения экономических реформ ВЭД может обеспечить поддержание национальной экономики и стабилиза­цию промышленного экспорта за счет поставок продукции на внешние рынки, размер которых до середины 1998 г. достигал 20% от ВВП. Очевидно, что без динамичного изменения объемов, структуры и качественных характеристик российского экспорта дальнейшие усилия по преодолению экономического кризиса могут быть неоправданны.

В то же время в России до сих пор отсутствует четкая внешне­торговая политика с учетом национальных интересов и потенци­альных возможностей страны, опирающаяся на приоритеты в экс­портной стратегии и стабильные, стимулирующие экономико-пра­вовые условия для российских участников ВЭД, без которых работа на зарубежных рынках практически невозможна.

Одновременно с этим членство России во Всемирной торговой организации (ВТО) позволит избежать дискриминационных дей­ствий в отношении доступа российской конкурентоспособной продукции на зарубежные рынки, из-за чего прямые экспортные потери и упущенные выгоды для российских экспортеров достига­ют в последнее время 1—1,5 млрд долл. в год.

Однако для скорейшей реализации проекта вступления в ВТО России необходимо не только расширить рамки процессов либера­лизации ВЭД, но, кроме того, выполнить ряд обязательств по пра­вовой гармонизации для обеспечения ее совместимости с междуна­родным законодательством, адаптации к утвердившимся на мировых товарных и финансовых рынках правилам рыночной эко­номики, отмены национальных мер регламентирования, которые противоречат общепринятым мировым стандартам, нормам и тор­говой стратегии, утвердившимся на протяжении полувека в прак­тике ГАТТ и теперь ВТО.

Характерно, что наиболее серьезным препятствием для совре­менной международной торговли служат расхождения в принципах функционирования национальных систем внешнеторгового регла­ментирования. Тем не менее для большинства стран внешняя тор­говля имеет решающее значение: за последнее десятилетие экспорт товаров и услуг возрос с 17% до 24% общих объемов производства. Этот рост был обеспечен в основном за счет либерализации между­народного рынка.

Данное обстоятельство усиливает необходимость углубления понимания теоретико-методологических и организационно-прак­тических вопросов, связанных с анализом мировой практики, де­лает их актуальными для продвижения России к равноправной ин­теграции в мировое хозяйство.

**1. Содержание внешнеэкономической деятельности**

*Внешнеэкономическая деятельность* представляет совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стра­тегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

ВЭД осуществляется на уровне производст­венных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренни­ми, так и с зарубежными партнерами.

ВЭД относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с произ­водством и отличается правовой автономностью и экономической, а также юридической независимостью от отраслевой ведомствен­ной опеки.

Исходным принципом ВЭД предприятий служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самоокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Особое значение имеет принцип валютной самоокупаемости, которая обеспечивается за счет валютных поступлений от экспорт­ных продаж на внешнем рынке. Сосредоточенные на текущем ва­лютном счете, они образуют валютный фонд участника ВЭД.

Участник ВЭД, как любой хозяйствующий субъект на россий­ском рынке, может открыть валютный счет в любой иностранной валюте или сразу в нескольких валютах, так называемый мультива­лютный счет и конверсионный. Открытие валютного счета в не­скольких видах валют позволяет избежать конверсии валюты из одной в другую и дополнительных финансовых расходов, которые сопровождают процесс обменных валютных операций. Курсовые разницы, связанные с пересчетом валют (в случае конверсии), также относятся на валютный счет предприятия.

Валютные средства могут храниться и на депозитных счетах, что требует заключения соответствующего договора между банком и предприятием. По вкладам на депозитных счетах начисляются про­центы в счет увеличения размеров валютных средств, а кроме того, имеются преимущества на пользование банковским кредитом и ин­новационным финансированием. Размер комиссии (начисления процента) принимается либо на основе договора между уполномо­ченным банком и его клиентом, либо базируется на ставках соответ­ствующего периода, действующих на дату принятия валютных средств, на международном межбанковском рынке по типам валют.

В момент открытия валютного счета потенциальным участни­ком ВЭД ему открываются сразу два вида счета: транзитный и те­кущий, которые ведутся параллельно. Валютная выручка, посту­пающая от экспорта товаров (работ, услуг), зачисляется сначала на транзитный счет, а затем, после обязательной продажи на внутрен­нем валютном рынке, остаток ее перечисляется на текущий валют­ный счет участника ВЭД. Валюта же, полученная от операций на внутреннем валютном рынке, зачисляется непосредственно на те­кущий валютный счет.

Источниками валютных поступлений на внутреннем валютном рынке России являются валютная выручка, полученная от продажи товаров (работ, услуг) по безналичному расчету или за наличную валюту, а также по чекам, кредитным и дебетным карточкам; валю­та, купленная на валютной бирже и в банке; валютные пожертво­вания и др.

На текущие валютные счета участников ВЭД в уполномоченных банках без ограничений могут зачисляться поступления в наличной валюте в виде неиспользованного остатка наличной валюты, ранее полученной ими в соответствующем уполномоченном банке для оплаты наличной валютой расходов, связанных с выездом и пребы­ванием за границей командированных работников, и другие со­ставляющие в рамках, допустимых Центральным банком России.

Что касается транзитного счета, то на имеющиеся на нем валют­ные средства проценты не начисляются. На валютные средства, хра­нящиеся на текущих валютных счетах, банки начисляют и выплачи­вают проценты только по тем валютам, по которым они имеют до­ходы от их размещения на международном валютном рынке.

Ответственность за результаты ВЭД лежит на самом предпри­ятии не только в части экспортных поставок, но и импортных заку­пок для развития экспортного и импортозамещающего производ­ства, технической реконструкции.

**Виды ВЭД**

Экспортная стратегия предприятия, как и формы его присутст­вия на внешнем рынке, реализуется через видыВЭД.Различают следующие *виды ВЭД:*

* внешнеторговая деятельность;
* производственная кооперация;
* международное инвестиционное сотрудничество;
* валютные и финансово-кредитные операции.

 В российской практике ВЭД реализуется преимущественно через внешнеторговую деятельность (ВТД).

*Внешнеторговая деятельность —* это предпринимательство в об­ласти международного обмена товарами, работами, услугами, ин­формацией и результатами интеллектуальной деятельности.

*Международное инвестиционное сотрудничество* предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнерами на ос­нове объединения усилий финансового и материально-техничес­кого характера. Целями такого сотрудничества являются расшире­ние базы развития и выпуска экспортной продукции, ее системати­ческое обновление на основе критериев конкурентоспособности и облегчение процессов ее реализации на внешнем рынке. Подобные задачи могут быть решены за счет организации, например, совмест­ного производства. Совместное предпринимательство возможно прежде всего на базе обмена технологиями, услугами с последую­щим распределением программ выпуска продукции и ее реализа­ции, а также в форме образования и функционирования концес­сий, консорциумов, акционерных компаний, международных не­правительственных организаций и т.п.

*Производственная кооперация* в составеВЭД предприятий и фирм также представляет одну из форм сотрудничества между ино­странными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда. Сам *технологический процесс* разделения труда означает распределение его участников в цепи создания и реализации продукции по основ­ным его фазам, от изучения потребностей на внутренних и внеш­них рынках до доведения ее до конечных потребителей.

Производственная кооперация характерна для однородных сфер производства и обращения, для научно-технической, инвес­тиционной и сервисной областей, например, для обрабатывающей промышленности.

Согласованность действий партнеров в рамках производствен­ной кооперации достигается путем:

• взаимного планирования экспортной и импортозамещающей продукции;

• прогнозирования и совместного ведения научных разработок, обеспечения их необходимой аппаратурой, приборами и ма­териалами, испытательными стендами и научно-технической информацией;

• организации процесса подготовки кадров.

При этом собственность кооперантов не обособляется, а сотруд­ничество обеспечивается на возмездной основе и строится по принципу прямых связей между производителями однородной продукции.

*Валютные и финансово-кредитные операции* в качестве вида ВЭД предприятии и фирм следует рассматривать в первую очередь как содействующие, сопровождающие любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением плате­жа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета, а также валютных операций, совершаемых в целях избежания кур­совых потерь.

Однако как валютные, так и финансово-кредитные операции можно рассматривать в качестве самостоятельных специфических видов ВЭД в финансово-банковской сфере, обслуживающей внут­ренний валютный рынок и внешнеторговые платежи в системе международных расчетов.

Наряду с рассмотренными понятиями в мировой практике ут­вердился термин «предпринимательская деятельность», удовлетво­ряющий критериям реализации и рациональности, который имеет более универсальную категорию — «деловые отношения», озна­чающий любую деятельность в сфере частного права, осуществляе­мую фирмами и направленную на извлечение прибыли (в праве ряда западноевропейских стран — Бельгии, Германии, Франции, Испании — употребляется термин «коммерческая деятельность»). Договоры, оформляющие деятельность такого рода, именуются *предпринимательскими договорами,* концепции которых были сфор­мулированы Институтом права и международной предпринима­тельской практики, созданным Международной торговой палатой в 1979 г.

**Элементы ВЭД**

Внешнеторговая деятельность сопровождается значительным числом сопутствующих операций по обеспечению продвижения товара от продавца к покупателю; по своевременному предоставле­нию различного рода внешнеторговых услуг (транспортных, экспе­диторских, страховых, банковских); по осуществлению платежно-расчетных операций; по прохождению таможенных процедур, а также изучением коммерческой информации о конъюнктуре внешних товарных и валютно-финансовых рынков.

В состав *первой группы* внешнеэкономических функций входят выбор экспортной стратегии предприятия, установление связей с внутренними партнерами, обеспечение производства экспортной продукции. Это достигается в процессе комплексного изучения внешних рынков, результаты которого экспортеры закладывают в основу текущих и долгосрочных программ своей деятельности.

Прогнозируются динамика внутрипроизводственных ресурсов, переменные составные в источниках их пополнения, внешние ус­ловия деятельности предприятий экспортеров, намечается степень их деловой активности. Прогноз будущего состояния внешних ус­ловий хозяйствования строится на оценке предстоящих изменений конъюнктуры рынков сбыта, а также смежных рынков материалов, комплектующих изделий, транспортных, страховых, финансовых и подобных услуг.

Далее происходит выбор товарных позиций и определяется ас­сортиментная структура в соответствии с кодом товарной номен­клатурыВЭД. Производится оценка конкурентоспособности това­ра, т.е. расчет комплексного показателя, предусматривающего многоступенчатость оценок критериев характеристики товара в за­висимости от возможностей экспортера адаптироваться к условиям рынка.

Наиболее значительными моментами в этом процессе являются формирование требований к экспортному товару, выбор парамет­ров товара, расчет единичных и групповых показателей цены пред­ложения, технико-экономических нормативов и требований.

Проведение подобного анализа и расчетов позволяет вырабо­тать решения по обеспечению конкурентоспособности товара и произвести оценку затрат. Базой для анализа служит работа по сбору информации о зарубежных товарных рынках, потенциаль­ных покупателях и конкурентах.

Базовой основой ВЭД предприятий, объединений и организа­ций является производство экспортной продукции. Дальнейшее продвижение экспортной продукции на внешний рынок обеспечи­вается в рамках осуществления внешнеторговой деятельности как самим предприятием-экспортером, так и посредником.

*Вторая группа* внешнеэкономических функций предприятия-экспортера — организационно-экономические — нацелена на поиск и выбор форм и методов работы на внешнем рынке, изучение процедур в составе технологического процесса выхода на внешний рынок и обстоятельств присутствия на рынке в стране своего зарубежного партнера, на планирование внешнеторговой операции и организацию рекламы.

Выбор форм и методов работы на внешних рынках осуществля­ется в рамках избранной экспортной стратегии предприятия, суще­ствующих возможных видов ВЭД, организационных форм между­народной торговли в зависимости от специфического характера то­варов и утвердившихся традиций в мировой практике.

Технологический процесс выхода на внешний рынок, входящий в состав организационно-экономических функций, — это вся совокупность действий, совершаемых участниками ВЭД по собственной инициативе с целью реализации экспортной продук­ции иностранному партнеру, но в рамках установленной государ­ством регламентации.

Он включает определенную последовательность прохождения процедур внутри страны до момента непосредственной реализации внешнеторговой сделки:

• ознакомление с механизмом государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России через нормативно-техническую документацию и законодательные акты;

• открытие валютного счета в уполномоченном банке;

• изучение системы федеральных органов и организаций, зани­мающихся рассмотрением и оформлением документов, необ­ходимых для прохождения процедур нетарифных ограниче­ний вывоза и ввоза продукции;

• маркетинговую оценку конъюнктуры внешнего рынка и под­готовку конкурентного листа;

• расчет экспортной цены и поиск необходимой для этого ин­формации;

• поиск иностранного партнера и проведение переговоров;

• подготовку проекта контракта и согласование его коммерчес­ких и валютно-финансовых условий.

Планирование внешнеторговой операции также базируется на результатах маркетинговых оценок внешнего рынка, изучения цен, сторон деятельности своего будущего партнера, оценки его финан­совой платежеспособности и репутации на рынке. Кроме того, дан­ный процесс требует знания всех этапов подготовки и совершения типовой международной коммерческой сделки, сопровождающих­ся подготовкой и оформлением стандартных проформ и докумен­тов: товарных, транспортных, страховых, финансовых и т.п.

*Третья группа* функций в составе ВЭД — это оперативно-ком­мерческие функции предприятия: подготовка, а затем исполнение внешнеторговой сделки и всех сопутствующих ей процессов.

**2. Международная практика государственного регулирования.**

В условиях рыночных отношений совокупность экономических функций государства реализуется через *механизм государственного регулирования,* который представляет собой вмешательство адми­нистративных органов в предпринимательскую деятельность путем использования различных форм и методов преимущественно эко­номического характера.

*Целевое значение государственного регулирования* как рыночной категории условно можно выразить формулой:

Кmax + Mmin = Эopt

где Кmax — максимальный уровень конкуренции на рынке;

 Mmin *—* минимальная степень влияния на состояние активности рынка;

Эopt *—* оптимальное соотношение и сочетание конкурентного и организующего фактора в рыночном механизме.

Государственное регулирование занимает «верхний ярус» в мо­дели современного механизма рынка. Основной *предпосылкой ста­новления* этого процесса послужила высокая степень зрелости ин­дустриальной рыночной системы в странах Запада и необходи­мость ее регламентации с целью устранения монополизма, по­скольку монополия кроме упорядоченности несет в себе консерва­тивную, антисоциальную направленность, исключающую конку­ренцию.

Главной причиной развития средств производства (автомати­зация технологических процессов, роботизация, использование биотехнологии) и качественных изменений в квалификации ра­бочей силы (квалификационное усложнение и повышение роли научного интеллектуального труда) становится демонополизация системы экономических отношений с ее инструментами и инсти­тутами.

Получила повсеместное распространение акционерная форма взаимоотношений множества самостоятельных, независимых то­варопроизводителей, изменившая многие процессы — развитие организационных форм собственности и производственной систе­мы, долгосрочных кооперационных связей, управление крупными комплексами и т.д. Однако их конкурентное поведение отличается суверенными, обособленными, часто несогласованными, во многом непредсказуемыми действиями, направленными на обес­печение собственных интересов. Здесь и проявилась необходи­мость и роль государственного регулирования всей совокупности экономических функций в целях упорядоченности поведения и оп­ределенного единообразия действий на рынке.

*Государственное регулирование в международной практике* имело место и до Первой мировой войны, в период, когда конкурентоспо­собность национального капитала на мировом рынке обеспечива­лась через налоговые льготы посредством мер внешнеторговой по­литики. Также отмечается эпизодический характер государствен­ного вмешательства в сферу экономики по поводу регулирования потребления сырья и продовольствия и введения трудовой повинности во время войны. Качественно новый этап в развитии меха­низма государственного регулирования в западных странах обозна­чился после Второй мировой войны.

**Способы государственного регулирования**

Современной практике известно множество *способов государст­венного регулирования —* долгосрочноепрогнозирование и средне­срочное индикативное планирование, краткосрочное оператив­ное, которые обеспечиваются с помощью экономических инстру­ментов, мер кредитного и фискального характера, административ­ных и организационно-правовых форм, демонополизации рыноч­ной конкуренции.

*Долгосрочное* государственное регулирование обеспечивается путем прогнозирования, программирования и стратегического планирования экономики и преследует главным образом *цели* фор­мирования стратегии и приоритетов в развитии национальных от­раслей, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной про­дукции и вписаться в мировой рынок; интенсификации экономи­ческого роста; структурной перестройки и модернизации нацио­нального хозяйства; решения социальных проблем.

Использование методов долгосрочного регулирования харак­терно для многих стран с развитой экономикой. Его результаты фокусируются в экономической политике государства, что позво­ляет в сравнительно короткие сроки добиться высокой степени развитости и завоевания прочных позиций на мировом рынке в качестве ведущих экспортеров по многим товарным позициям. Так, объем экспорта основных лидеров мировой торговли состав­ляет: США — 14,5%, Германии — 11%, Японии — 8% мирового товарооборота. За последнее десятилетие доля промышленно раз­витых стран в объеме мирового экспорта приблизилась к 70%, а среднегодовой рост составил 9%. Причем объем продаж на миро­вом рынке отдельных видов машинотехнической продукции у ос­новных стран-продуцентов превышает 40% (США) — 65% (Япо­ния).

Эволюцию механизма государственного регулирования и этапы его становления можно проследить на примерах отдельных госу­дарств.

Так, во Франции, где в развитии процессов регулирования про­слеживаются три этапа, принципиальную роль сыграло долгосроч­ное прогнозирование экономики, изменение целей которого отра­жало общие направления перемен в экономической стратегии го­сударства.

Идея прогнозирования заключалась в выборе приоритетных на­правлений развития — определении базового экономического сек­тора, технологии производства и рынков сбыта.

Для реализации этих целей на начальном послевоенном этапе во Франции был принят план модернизации и реконструкции эконо­мики — «план Моне» (1946 г.), которым предусматривалось использование методов *дирижизма,* т.е. жесткой разрешительной системы государственного финансирования инвестиций.

Превратившись с помощью национализации наиболее крупных банков в основного банкира, государство изыскивало также и дру­гие возможности накопления, аккумулируя в своих руках средства населения путем создания крупных фондов сбережений (депозитно-сберегательные кассы, кассы взаимопомощи и др.) для выбо­рочного финансирования капиталовложений, обеспечения «не­рентабельных» инфраструктурных инвестиций, содействия обнов­лению основного капитала.

К середине 50-х гг. Франция отказалась от дирижизма и пере­шла на индикативное планирование. Последнее получило широкое развитие и в других странах.

*Среднесрочное* государственное регулирование реализуется через *индикативное планирование,* направленное на координирование позиций государства и частного сектора. В его рамках правительст­во, определяя цели по приоритетным отраслям, намечает на каж­дые 3—5 лет необходимые объемы промышленной продукции, раз­меры капиталовложений и желаемые темпы роста. Затем в плано­вых комиссиях с участием ведущих компаний разрабатываются конкретные программы развития отдельных сфер, которые объеди­няются в общую государственную программу. С недавнего времени стали заключаться правительственные контракты с крупнейшими частными фирмами.

*Индикативный план* носит рекомендательный характер, но пред­усматривает для участвующих в его выполнении предприниматель­ских структур различные привилегии — льготный кредит и налоги, преференциальные экспортные цены и др. Для частного сектора борьба за выполнение плана — это борьба за высокую норму при­были.

Индикативный принцип регулирования экономики сохраняет­ся: в 1993 г. закончился очередной этап реализации десятой (после «плана Моне») государственной индикативной программы. Совре­менный этап государственного регулирования во Франции пред­ставляет собой в основном стратегическое планирование в общеевропейских масштабах, направленное преимущественно на региональное развитие.

*Краткосрочное* государственное регулирование имеет гибкий оперативный характер. Это меры государства, направленные напреодоление кризисов, инфляции, а также на защиту интересов внутреннего рынка и национальных товаропроизводителей. Основными инструментами краткосрочного регулирования служат налоги, цены, а также квоты, лицензии и тарифы. Система гибкого государственного регулирования наиболее развита в Японии.

*Экономические* методы, используемые в механизме государственного регулирования, предполагают *косвенное* воздействие (рыночное, опосредствованное актом купли-продажи, т.е. основанное на обмене эквивалентов) на внутрихозяйственные экономически процессы, и прежде всего в сфере производства, где формируется товарное предложение. Они реализуются в первую очередь через финансово-кредитную и банковскую сферы экономики посредст­вом изменения ставки процента, скидок и субсидий, а кроме того -налоговой системы, ценового механизма, таможенных инструмен­тов, системы страхования и стимулирования экспортного произ­водства. Экономические методы в зарубежной практике государст­венного регулирования базируются на законодательной основе.

Наряду с экономическими методами международной практике известно также прямое *административное* вмешательство в эконо­мику в рамках краткосрочного регулирования, основанное на нор­мативных актах правительства или управленческих решениях (ис­ключающее отношения эквивалентности).

Помимо этого в отдельно взятых странах (с переходной эконо­микой) имеет место регулирование, основанное на командно-ад­министративной распределительной системе хозяйствования. В основе его — использование контрольных цифр и заданий, гос­заказов, лимитирование кредитов и депозитов, система государст­венного кредитования, в том числе в иностранной валюте, исполь­зование льгот и фиксированных цен на сырье и продовольствие. Правомерность действий вытекает из административных указов, решений и постановлений.

**Антимонопольное регулирование**

Помимо названных методов государственного регулирования в мировой практике существуют также и *организационно-правовые* методы, куда относится и *антимонопольное* регулирование. Они по­строены на законодательной основе, определяющей права различ­ных предпринимательских структур (фирм, акционерных компа­ний, трестов, консорциумов и т.п.) и устанавливающей правила конкуренции. Тем самым обеспечивается защита интересов произ­водителей и потребителей от ограничительных акций монополий.

*Механизм антимонопольного регулирования* в странах с развитой рыночной экономикой выступает важнейшим средством защиты национальных интересов малого и среднего предпринимательства, обеспечивая развитие конкурентной среды.

Кроме того, антимонопольное регулирование дает возможность не только предотвращать недобросовестную конкуренцию на на­циональном рынке, но и оказывать влияние на экономические процессы в других странах.

Принятие первых антимонопольных законов относится к про­шлому столетию: в Канаде— 1889г., в США— 1890г. (Закон Шермана). К настоящему времени система демонополизации рыноч­ной конкуренции, благодаря обновлению законодательства о кон­куренции, создана в Великобритании, Франции, Дании, Швеции, Финляндии, Италии, Канаде и в других странах. Отличительной ее чертой стал универсальный характер всех видов ограничительной деловой практики, а также тенденция к распространению конку­ренции на те сферы деятельности, которые ранее подпадали под го­сударственное регулирование (энергетика, транспорт и др.).

Следует также заметить, что монопольно-ограничительный ме­ханизм может быть основан на одном из двух принципов: амери­канском и европейском. Характерная особенность первого — за­прещение определенных видов монопольной практики, которое идет от Закона Шермана и используется в Канаде, Аргентине, Гер­мании и ряде других государств, в том числе и развивающихся.

В антимонопольном законодательстве других стран — членов ЕС и Японии — действует принцип контроля и регулирования, что не исключает возможности создания монополий и договоров мо­нопольного характера, если они не нарушают свободу конкурен­ции. В этом случае механизм антимонопольного регулирования предусматривает критерии признания хозяйственной практики монопольной и критерии запрещения ее соответствующими госу­дарственными органами. Одним из критериев считается (во Фран­ции, Германии, Японии, Великобритании) чрезмерный объем (сверх допустимого) реализации товаров и услуг конкретным объ­единением.

В Римском договоре (п. 1, ст. 85), регулирующем свободу конку­ренции внутри ЕС, такими критериями являются: «установление прямо или косвенно покупных или продажных цен или других, от­носящихся к сделке условий; ограничение или контроль над про­изводством, сбытом, технологическим развитием или капитало­вложениями; распределение рынков или источников снабжения; применение к торговым партнерам неравного подхода при равных условиях, ставящего их тем самым в неблагоприятное положение при конкуренции».

Таким образом, антимонопольное регулирование затрагивает не только внутренние, но и внешние рынки. Оно является средством борьбы против злоупотреблений иностранного капитала и на рын­ках других стран. Так, Закон Шермана распространяется на участ­ников экспортных операций в случае недобросовестных методов конкуренции и их последствий для внутри- и внешнеторговых опе­раций. К примеру, в Германии принят закон об ограничении кон­куренции, который предусматривает запрещение экспортных кар­телей, если они нарушают международные обязательства государ­ства или способствуют сужению конкуренции на внутреннем рынке.

**3. Экспорт и импорт.**

В странах развитой рыночной экономики особое место в систе­ме регулирования внешней торговли принадлежит *методам стиму­лирования национальных экспортеров,* направленным на обеспече­ние приоритетов и различного рода привилегий. Эти методы разнообразны, соотношение многочисленных элементов достаточно подвижно, что придает гибкость всей системе, которая изменяется в зависимости как от экономического положения государства и его роли на внешних рынках, так и состояния мировых рынков.

*Отличительной особенностью* современного механизма стиму­лирования экспорта является его комплексный характер, включаю­щий одновременное использование мероприятий, направленных на поощрение сбыта товара и создание возможности беспрепятст­венного продвижения на внешние рынки, на разработку новых видов товаров и развитие их экспортного производства. Причем этот механизм реализуется как внутри страны, так и за рубежом.

Мероприятия по стимулированию промышленного экспорта в России впервые были обозначены в государственной программе развития ВЭД на ближайшую перспективу, принятой в мае 1992 г. К сожалению, сырьевая направленность российского экспорта не только сохраняется, но и продолжает усиливаться, несмотря на то, что экспорт машинотехнической продукции (кроме вооружения) сегодня практически не ограничивается ни квотированием, ни ли­цензированием, ни экспортными пошлинами.

Видимо, этих мер недостаточно для улучшения структуры внешней торговли. Мировой опыт свидетельствует, что ключевым направлением в политике структурных изменений в экономике является поддержка тех областей национальной экономики, кото­рые могут стать основой экспортоориентированного экономичес­кого роста.

В немалой степени этому способствует система поддержки со стороны государства, а также такая форма организации промыш­ленного производства, которая позволяет концентрировать ресурсы (материальные, финансовые, технологические) в точках его роста.

Сохранение тенденции к падению экспорта машинотехнической продукции в настоящее время обусловлено прежде всего фак­торами долгосрочного характера.

Во-первых, изменившаяся в мире расстановка сил отразилась на географии распределения экспорта в пользу развитых государств, переориентация на рынки которых, однако, пока не может компен­сировать сокращения объема поставок России на прежние восточ­но-европейские рынки машин и оборудования.

Кроме того, отказ России от технико-экономического содейст­вия другим странам, как одного из способов продвижения машинотехнической продукции на зарубежные рынки, на долю которого приходилось около одной трети всего объема экспорта данной группы, привел не только к снижению (более чем на 58%) объемов поставок, но и сокращению финансирования в счет государствен­ных кредитов.

Наконец, либерализация цен и ВЭД в России резко увеличила интерес к вывозу сырья, не требующего особых затрат, профессио­нальных знаний внешних рынков, маркетинговых исследовании и других параметров.

Для наращивания выпуска отечественной конкурентоспособ­ной продукции с высокой степенью переработки прежде всего не­обходимо финансирование производства путем кредитования вы­пуска экспортного оборудования.

Кроме того, важно пробудить материальный интерес экспорте­ра-производителя путем ускорения процедуры возврата НДС и рублевого эквивалента за принудительно обмененную часть валют­ной выручки.

Подобная задержка означает применение дополнительного скрытого налога на экспорт в условиях постоянного роста инфля­ции. В современных условиях крайне необходимо ускорить созда­ние информационной инфраструктуры в сфере ВЭД.

Помимо отсутствия у большинства российских экспортеров опыта оценки своих конкурентных преимуществ, они лишены пол­ноценной информации о внешних рынках сбыта, финансовых, та­моженных нормах и правилах, мерах нетарифного ограничения, действующих в странах потенциальных партнеров.

Поддержка развития промышленного экспорта в России со сто­роны государства предполагает прежде всего создание системы кредитования и страхования экспорта с одновременным восста­новлением государственного кредитования экспортных проектов, в первую очередь в инвестиционной сфере. В связи с этим образо­ваны Межведомственная комиссия по стимулированию экспорта и Российский экспортно-импортный банк.

В числе организационных форм стимулирования экспорта зна­чатся такие, как поддержка кооперации технологически связанных производств по выпуску конкурентоспособной экспортной про­дукции путем акционирования предприятий, создания специали­зированных трастовых компаний с передачей им контрольных па­кетов акций конкурентоспособных производственных комплексов через Фонд госимущества в доверительное управление, содействие в акционировании конкурентоспособных производителей-экс­портеров и специализированных ВО МТ РФ.

Особо важна организация финансово-промышленных групп технологически связанных конкурентоспособных производств, научно-исследовательских организаций, специализированных торговых фирм, банков и инвестиционных фондов с привлечением иностранного капитала с целью обеспечения устойчивости экс­портного воспроизводства технологических комплексов по выпус­ку технически сложной конечной продукции.

Необходимо также усилить поддержку лизинговой деятельнос­ти специализированных компаний за рубежом, то есть деятельнос­ти по внешнеторговым арендным операциям с оборудованием и техникой и связанного с ней стимулирования экспорта услуг по мо­дернизации эксплуатируемого оборудования, информационных услуг, а также услуг банковско-страхового характера.

**Средства поощрения экспорта**

*Основными средствами поощрения экспорта* становятся: субсиди­рование, кредитование и страхование экспортно-импортных опе­раций, налоговые льготы, а также стимулирование вывоза и ввоза капитала, активное участие государства в разработке, производстве и сбыте товаров, долгосрочные капиталовложения в экспортное производство.

Все более важное значение в связи с расширением международ­ной торговли сложными и дорогостоящими товарами приобретает *финансовое содействие* экспортерам. Оно обеспечивается путем предоставления фирмам-экспортерам различных финансовых услуг, а также средств из государственного бюджета. Несмотря на за­преты международных организаций, некоторые страны прибегают к выдаче экспортерам *субсидий из госбюджета* для покрытия разни­цы между высокой внутренней ценой и низкой на аналогичную про­дукцию на мировом рынке. Субсидии дают возможность экспорте­рам снижать цены на вывозимые товары и таким путем расширять свой экспорт, а частным фирмам — проникать на труднодоступные рынки. Сдерживают эту практику антидемпинговые конвенции. Поэтому подписавшие их страны ищут другие способы.

Одним из способов субсидирования экспорта национальных то­варов является поддержание заниженного курса национальной ва­люты, которым периодически успешно пользуется Япония для за­воевания зарубежных рынков. Точно так же многие страны уходят от прямого субсидирования экспортных поставок и переносят сти­мулирование в сферу производства с высокой экспортной ориентацией, обеспечивая развитие научных исследований и их использование в промышленных отраслях.

Широко распространено государственное субсидирование уст­ройства и проведения экспозиций путем обеспечения экспортеров выставочными средствами и площадями, организации постоянно действующих торговых центров за границей.

**Формы государственного кредитования**

Особое место в экспортном стимулировании занимают различ­ные *формы государственного кредитования,* в том числе и льготного. Оно обеспечивается предоставлением экспортеру как среднесроч­ных, так и долгосрочных кредитов через государственные банки и специальные финансовые учреждения (с участием государства), а также путем выдачи государственных гарантий по экспортным кре­дитам на основе соответствующих законов, имеющихся во всех раз­витых странах. Последнее означает, что государство берет на себя все риски — как экономические, так и политические (как правило, по крупным контрактам), покрывающие 80—90% стоимости экс­портного кредита.

**Страхование экспорта**

Важной особенностью стимулирования экспорта является его *страхование,* связанное не только с длительными сроками поставки, но и с коммерческими и политическими рисками, усилившимися в международной деловой практике. Роль страхования в последние годы возросла, особенно в связи с тяжелым валютно-финансовьм положением многих стран, непогашением кредитов, отсрочкой платежей, многочисленными военными действиями в отдельных регионах мира, политической нестабильностью государств.

В большинстве стран страхованием занимаются государствен­ные и полугосударственные организации (страховые общества). Несмотря на увеличение определенной части страховых рисков (например, политических) и связанных с ними убытков (ввиду ука­занных выше причин), страховые общества большинства развитых стран не идут на повышение страховых премий. Это обусловлено опасениями государственных органов, что данная мера отрица­тельно повлияет на развитие национального экспорта, а кроме того, возрастанием общего объема страховых операций. Поэтому основной путь, по которому идут страховые организации США, Японии и Западной Европы, — расширение объемов и видов стра­хования, совершенствование системы определения платежеспо­собности покупателей и т.п.

**Налоговые и иные льготы**

Методами стимулирования экспорта являются различные *нало­говые льготы.* Суть их чаще всего состоит в освобождении постав­щиков экспортных товаров на ряд лет от уплаты налогов на часть текущей выручки от экспортных операций; в предоставлении льготных условий амортизации; переводе средств от экспорта на специальные необлагаемые налогом счета; в создании резерва раз­вития заграничных рынков для экспортной продукции малых и средних предприятий и фонда для погашения потерь от инвестиро­вания за границей.

Довольно широко в экспортной международной практике сти­мулирования применяется *метод финансовых льгот,* основанный на возврате таможенных пошлин и налогов, уплаченных при им­портировании сырья для нужд экспортного производства, и осво­бождении от косвенных налогов на дефицитные в данной стране материалы.

Большинство западных государств в целях стимулирования на­ционального экспорта идут на государственное финансирование на основе различных *правительственных программ помощи развива­ющимся странам,* поставок вооружения, вывоза сельскохозяйст­венной продукции и других, что делается в основном из политичес­ких интересов, но также в соответствии с программами междуна­родных организаций.

 В центре внимания развитых государств в последнее десятиле­тие находится вопрос о поддержке притока производственных мощностей из-за рубежа. Развитые страны, сами являясь активными экспортерами капитала, принимают меры по стимулированию притока иностранных инвестиций.

Чаще всего это относится к производствам, нацеленным не только на удовлетворение внутреннего спроса, но и на экспорт большей части продукции. Например, в Великобритании наиболее значимую поддержку получают иностранные фирмы, работающие в области робототехники, биотехнологии, волоконной оптики, микроэлектроники, программного обеспечения ЭВМ.

Для дальнейшего привлечения технологий и иностранных ин­вестиций с целью увеличения экспортного потенциала в этих госу­дарствах создаются беспошлинные таможенные территории, кото­рых в мире сейчас более пятисот.

Даже Япония, внешнеторговая политика которой до 1980 г. от­личалась оборонительным характером по отношению к иностран­ным инвестициям, принятием Закона о контроле над валютным обменом и внешней торговлей перешла «от запрещения с разреше­нием как исключение» к «разрешению с запрещением как исклю­чение» по отношению к иностранным инвестициям.

**Организационно-техническое содействие**

В условиях ужесточившейся конкуренции на мировом рынке возрастает роль *организационно-технического содействия государ­ства* национальным фирмам в освоении новых рынков и расшире­ния масштабов экспортных операций. В механизм организацион­ного содействия вошли такие способы, как предоставление через государственные органы различного рода коммерческой информа­ции, представление интересов частных экспортеров в правительст­венных организациях, подготовка кадров для внешней торговли. Многие правительственные министерства зарубежных государств имеют специальные подразделения для оказания помощи экспор­терам в получении крупных заказов, снабжении их информацией о проведении международных торгов и их условиях, в поиске контр­агентов на зарубежных рынках.

 Стремясь обеспечить решение задачи поддержания и стимули­рования экспорта, зарубежные страны активно вовлекают в этот процесс государственные органы и госаппарат на всех уровнях уп­равления. В процессе выявления новых приоритетов в области внешнеторговой деятельности создаются специальные органы, способные обеспечить и реализовать меры по финансированию, страхованию, кредитованию экспортеров-производителей.

**Импортная политика**

Практика государственного регламентирования импорта в за­падных странах опирается прежде всего на *конкретную импортную стратегию* и строится с учетом важнейших принципов и правил межгосударственных отношений, которые зафиксированы в согла­шениях международных экономических организаций.

Позиции отдельных государств в отношении импорта сущест­венно отличаются друг от друга, что зависит от ряда условий: уров­ня конкурентоспособности национальных товаров на мировом и внутреннем рынках; соотношения между объемом экспорта и им­порта, т.е. структуры внешнеторгового оборота; участия в регио­нальных экономических блоках и международных организациях.

Стратегия западных государств в отношении импорта направле­на на то, чтобы, во-первых, обеспечить защиту национальных от­раслей промышленности от иностранной конкуренции, во-вто­рых, создать предпочтительный режим для импорта конкретного круга товаров из отдельных стран и регионов и, наконец, противо­действовать дискриминационным мерам других государств. В связи с этим определяется базовая основа формирования структу­ры пошлин и их размеров.

Главным проводником политики наибольшей либерализации в послевоенное десятилетие выступали США, стремясь как можно шире открыть рынки стран — довоенных конкурентов, которые значительно ослабили свои позиции: Германии, Англии, Японии. Однако в начале 70-х гг. лидерство в снижении тарифных и нета­рифных барьеров захватили страны ЕС. Хотя для третьих стран эти барьеры сохраняются на прежнем уровне. Снижение ограничений и пошлин наблюдается в последнее десятилетие в Японии.

Выход Японии с высококонкурентной продукцией вынуждает США менять импортную стратегию для преодоления складываю­щихся сегодня неблагоприятных для нее тенденций во внешней торговле. Это связано с ухудшением для США общих условий экс­порта высокотехнологических товаров, сельскохозяйственной продукции и услуг, потенциальная возможность вывоза которых на мировой рынок оценивается в 600 млрд долл. в год, а также со сни­жением конкурентоспособности традиционных отраслей американского экспорта — автомобильной, текстильной, металлурги­ческой и др. К примеру, японские автомобили занимают более 30% американского рынка, в то время как американские на японском рынке — сотые доли процента.

По сравнению с американской и японской импортной полити­кой западноевропейская отличается сравнительно большей про­текционистской направленностью в силу меньшей конкуренто­способности ее товаров и нежеланием потерять преимущества, ко­торые дает объединение в экономический союз.

Одновременно на международном уровне страны ЕС выступают против введения новых протекционистских ограничений, за сни­жение уровня чрезмерно высоких тарифов, за уступки развиваю­щимся странам со стороны высокоразвитых.

В свою очередь, импортная политика развивающихся госу­дарств направлена против эскалации Запада, т.е. на повышение пошлин на ввоз их продукции в зависимости от степени переработ­ки, сокращение нетарифных ограничений в виде глобальных и ин­дивидуальных квот, мер «добровольного ограничения» импорта, ослабления санитарно-технических норм и прочих условий.

В этом разнообразии внешнеэкономических ориентации глав­ным направлением в мировой торговле остается либерализация импорта за счет снижения таможенных тарифов. Между тем сред­ний размер импортных пошлин развитых государств достиг такого низкого уровня, при котором дальнейшее существенное уменьше­ние таможенных тарифов связано с полной их ликвидацией.

Тем не менее Япония выступает за еще большую либерализацию внешней торговли, предполагая полностью отменить в наиболее развитых государствах пошлины на промышленную продукцию, а на другие товары — снизить. Она требует также пересмотреть усло­вия импорта услуг.

В самой Японии средний уровень импортных пошлин составил (к середине 90-х гг.) 2,5%, при том, что в ЕС по отношению к тре­тьим странам они составляли в среднем 2,7%, у США - 3,5%, у большинства других стран 8-11%.

Однако уровень пошлин дифференцируется и в этих государст­вах в зависимости от степени обработки продукции, повышаясь в отношении готовых изделий до 10% и более. Непомерно высок уровень пошлин в России — до 40% (транспортные средства) и более.

*Обеспечением законодательной базы регламентирования внешнеэ­кономической сферы* в странах Запада занимаются высшие выбор­ные органы (парламент, конгресс, национальное собрание), кото­рыми определяется внешнеторговая политика, правовые нормы регулирования, а также ратифицируются внешнеторговые догово­ры. Процессом регулирования внешней торговли занимаются и правительственные органы. В США, например, эти обязанности возложены на Госдепартамент, Министерство торговли, Минис­терство финансов. Кроме того, большими полномочиями наделен президент страны, которому дано право подписывать внешнетор­говые соглашения с другими странами, устанавливать тарифы, предоставлять преференции, вводить эмбарго на торговлю кон­кретными товарами и т.п.

В Японии внешнеторговым регулированием занимается Ми­нистерство внешней торговли и промышленности, которое прини­мает все решения по текущим вопросам внешнеэкономической по­литики, и Министерство финансов.

В Германии эту роль выполняет федеральное правительство, Министерство экономики и финансов, а также МИД в лице отде­лов внешнеэкономической политики, отношений с развивающи­мися странами, европейской интеграции.

Однако у всех правительственных ведомств западных государств есть общие тенденции в организации государственного регулиро­вания внешнеэкономической сферы. Это прежде всего централи­зация данных функций и включение в процесс регулирования су­дебных органов. Особенно активен этот процесс в США, где создан специально Суд по делам международной торговли.

**4. Принципы международных расчетов.**

**Понятие международных расчетов**

*Международные расчеты включают* платежи по денежным тре­бованиям и обязательствам, возникающим в процессе внешнетор­говых сделок и иных отношений между иностранными фирмами, компаниями, организациями и отдельными лицами. А это, в свою очередь, подразумевает выбор соответствующих *условий платежа* (наличный расчет или кредит), *форм расчетов* (инкассовая, аккре­дитивная и т.д.), *средств платежа* (платежные документы), *финан­совых гарантий* (банковские обязательства), а также *каналов обеспе­чения платежа* (банки и финансовые учреждения).

Принципиальным отличием международных расчетов от внут­ренних является то, что они связаны с обменом национальных валют через валютные операции. Поскольку национальная валюта, являясь платежным средством внутри страны, утрачивает эти функции за ее пределами, при заключении внешнеторговых сделок между контрагентами возникает необходимость согласовать во­прос о выборе валюты, в которой будет производиться платеж.

Особенностью международных расчетов является то, что в пла­тежном обороте иностранная валюта выступает не в качестве на­личных денежных знаков, а в виде банковских и кредитных платеж­ных средств, таких, как телеграфные и почтовые переводы, чеки и векселя.

Платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов, получили название *девизы.*

Они реализуются в форме расчетно-платежных документов, ко­торые обращаются между банками-корреспондентами экспорте­ров и импортеров. В международном платежном обороте использу­ются и наличные денежные знаки, например туристами или коман­дированными за границу. Но и в этом случае преимущество отда­ется таким средствам расчетов, как специальные дорожные или ту­ристические чеки, денежные аккредитивы и т.п.

Необходимость обмена валют в международных расчетах вызва­на объективными условиями — отсутствием единой валюты, кото­рая могла бы выступать законным и общепризнанным всеми госу­дарствами платежным средством. В то же время условия современ­ного состояния углубления и расширения процессов технологичес­кого разделения труда и интернационализации мирового хозяйст­венного развития вызывают необходимость сравнения национальных стоимостей и единого денежного эквивалентного обмена. Эта необходимость возрастает, так как валютные операции переросли рамки ограниченной банковской сферы деятельности, превратив­шись в масштабную банковскую индустрию по отслеживанию и фиксации изменений валютных курсов основных развитых госу­дарств, национальная валюта которых признана свободно конвер­тируемой (СКВ).

К разряду СКВ Международный валютный фонд (со второй по­ловины 80-х гг.) относит доллар США, фунт стерлингов Великоб­ритании, марку Германии, французский франк, японскую иену, т.е. валюту государств, отменивших валютные ограничения по те­кущим операциям (поступления и платежи по внешнеторговым и транспортным операциям, а также другие виды разовых платежей).

Основные валютно-финансовые проблемы, по которым пыта­ются найти согласованные решения правительственно-финансо­вые круги групп стран «семи», «пяти» и «трех» (включая их различ­ные сочетания: США, Япония, ФРГ, Канада, Великобритания, Франция, Италия), — это координация и недопущение резких от­клонений от нормы таких экономических критериев, как бюджет­ный дефицит, уровень инфляционных и процентных ставок и со­стояние внешнеторгового баланса в развитых странах. Учитывает­ся, что именно они оказывают нежелательные воздействия на меж­дународную валютно-финансовую сферу.

**Механизм международных расчетов**

Значительная доля в сфере международных расчетов приходит­ся на внешнеторговые платежи по поводу поставок товаров, предо­ставлению услуг и выполнению работ; погашению коммерческих кредитов и исполнению гарантий.

Традиционно *механизм расчетов по внешнеторговым операциям* складывается в виде встречных потоков между продавцами (экс­портерами) и покупателями (импортерами) — товарного и платеж­ного, чаще всего в форме телеграфных или почтовых переводов и платежных поручений банков своим корреспондентам об уплате конкретной суммы указанному контрагенту.

Суть его состоит в том, что импортеры, получив товарные доку­менты от экспортеров, направляют последним платежные доку­менты, подлежащие оплате в иностранной валюте, которые они обычно продают своим национальным банкам в обмен на валюту, необходимую для продолжения или завершения операций.

В свою очередь, банки пересылают своим банкам-корреспон­дентам за границей эти платежные средства, по которым взыскива­ются суммы с должников и зачисляются на корреспондентские счета банков, направивших ранее платежные средства. С учетом того, что счета банков-корреспондентов обеспечены иностранной валютой, уполномоченные банки экспортера могут осуществлять продажу платежных средств в различных валютах юридическим и физическим лицам для оплаты денежных обязательств за границей:

импорта товаров, транспортных, страховых расходов, погашения кредита и уплаты процента за него.

Практически все внешнеторговые расчеты проходят через банки путем зачета встречных обязательств, без оплаты наличной валюты. *Расчетная операция* заключается в переносе сумм со счета банка, выдавшего платежное поручение, на счет банка, выполняю­щего это поручение, а затем эти суммы зачисляются на счета фирм, в пользу которых они переведены.

Расчеты по экспортно-импортным операциям и другим ком­мерческим сделкам носят чаще всего *документарный* характер, т.е. осуществляются на основе коммерческих документов, перечень и характеристика которых определяются, прежде всего, условиями внешнеторговых контрактов.

При этом клиенты банков обязаны обеспечить правильность и достоверность оформления товарно-транспортных документов, представляемых банку по экспортным поставкам, а также тщатель­ную проверку платежных документов, выставляемых, в свою оче­редь, иностранным контрагентам по импорту.

*Участниками* международных (и внешнеторговых) расчетов вы­ступают не только непосредственно представители сторон товар­ных и финансовых обязательств (экспортеры-импортеры и креди­торы-заемщики), но и посредники в лице банков (уполномочен­ных и корреспондентов) и маклеров (валютных или банковских).

Выбор конкретных условий расчетов между экспортером и им­портером достигается в процессе согласования и с учетом обеспе­чения гарантий для каждой из сторон и фиксируется в контракте.

Например, для экспортеров (при прочих равных условиях) наи­более выгодной формой расчетов представляется прежде всего авансовый перевод, затем аккредитив, когда плата за товар поступает до или в момент его отгрузки в адрес покупателя.

Аккредитив дает экспортеру дополнительную гарантию в форме обязательства банка. Вместе с тем такие формы расчетов, как инкассо и перевод (последующий), гораздо проще по техничес­кому исполнению как для клиента банка, так и самого банка, но менее выгодны экспортеру.

Соответственно для импортера последующий переводи инкассо с предварительным акцептом выгоднее, чем аккредитивная форма, так как платеж следует после получения то­вара покупателем. Помимо того, оформление и техническое испол­нение этих операций требует меньших затрат. Необходимо заме­тить, что банк экспортера получает комиссию по аккредитиву, но уплачивает по инкассо, в то время как для импортера это обратная процедура.

**Формы расчетов и средства платежа**

*Финансовые условия контрактов* включают четыре основные по­зиции: виды платежа и средства платежа, формы расчетов, финан­совые гарантии.

Следует подчеркнуть, что *формы расчетов выступают самосто­ятельным элементом внешнеторговых •сделок* и финансовых опера­ций. В то же время они в определенной мере зависят от условий межгосударственных валютных и финансовых взаимоотношений, норм национального валютного контроля в странах контрагентов, единообразия в банковской практике на основе международных Унифицированных правил и обычаев.

*Основополагающими моментами выбора финансовых условий* вы­ступают конъюнктурные факторы и специфика товара как предме­та сделки, а также торговые обычаи. От объективно выраженных условий платежа и формы расчета зависит своевременность по­ступления валютной выручки, оборачиваемость средств в сделке и гарантии получения платежа.

Выбор конкретных финансовых условий для внешнеторговой сделки столь же важен, как и выбор партнера. Варианты их моди­фикаций формируют различные методы расчетов.

**Аккредитивная форма расчетов**

Для экспортеров наиболее удобна аккредитивная форма расче­тов, обеспечивающая большие гарантии оплаты за счет активного участия банков в осуществлении платежа. В то же время она невы­годна для импортера из-за изъятия средств на весь срок открытия аккредитива, а также дополнительных расходов по банковской операции — ставки банковской комиссии.

*Аккредитивная форма расчетов* предусматривает обязательство покупателя открыть аккредитив (счет для безналичных расчетов) на конкретную сумму в пользу продавца в банке-эмитенте к установленному контрактом сроку.

Свои отношения с банком приказодатель (импортер) оформля­ет с помощью заявления об открытии аккредитива, где содержатся основные условия, предусмотренные контрактом.

Если условия аккредитива не соблюдены экспортером, банк не выплачивает ему предназначенной суммы. Последовательность платежа с использованием аккредитива такова:

После заключения контракта импортер дает указание банку-эмитенту открыть аккредитив на сумму контракта в пользу экспор­тера. Об открытии аккредитива извещается банк экспортера и сам экспортер, после чего отгружается товар и передаются товаросопроводительные документы перевозчику, который до­полняет пакет документов транспортными и направляет его в банк экспортера. Банк экспортера пересылает их в банк-эмитент, который осуществляет проверку на соответствие условиям контрак­та и переводит сумму платежа в адрес экспортера, уведомив его через кредит-авизо, и одновременно передает товарораспорядитель­ные документы вместе с оплаченным платежным поручением импортеру для получения товара в порту выгрузки. По мере поступ­ления платежа банк экспортера уведомляет своего клиента.

Фактически процесс передачи товаросопроводительных доку­ментов импортеру совпадает с процессом платежа. То есть передача права на товар происходит только после осуществления платежа. Таким образом, аккредитив может трактоваться как обязательство покупателя оплатить товар до момента получения прав на него.

*Порядок, осуществления расчетов с* использованием аккредитива определяется инструкцией приказодателя в лице импортера в адрес своего уполномоченного банка, руководствующегося международ­ными Унифицированными правилами и обычаями для докумен­тарных аккредитивов, с соответствующей пометкой на бланке акк­редитива, подтверждающей принятие данным банком этих правил.

*Аккредитив* представляет собой обособленную от договора купли-продажи *сделку с банком,* оформленную соглашением, кото­рая в то же время базируется на основном договоре. В силу этого соглашения банк-эмитент, действуя по просьбе своего клиента (приказодателя) и на основании его инструкций, обязуется произ­вести платеж третьему лицу, или оплатить, или акцептовать пере­водные векселя (тратты), выставленные бенефициаром. Помимо этого, банк-эмитент вправе передать полномочия другому банку произвести платеж (оплату и акцепт векселя) или *негоциироватъ* (купить или учесть) платежные средства.

*Сумма аккредитива* фиксируется в условиях контракта и аккре­дитивного письма и определяется фактурной стоимостью продан­ного и подлежащего отгрузке товара, к которой могут добавляться и другие расходы, оплачиваемые из средств открываемого аккреди­тива. Например, процентная ставка при продаже в кредит или раз­ница (в допустимых ценах) за счет отклонения объемов при отгруз­ке сыпучих, наливных и подобных товаров.

*Использование аккредитива* характерно для международной тор­говли биржевыми товарами, где участвует посредник, которому данная форма расчета дает возможность превратить товар в деньги сразу после его отгрузки.

В операции с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами. В зависимости от состава документов, сопровождающих расчеты, различают два вида аккредитива:

• *денежные (циркулярные),* выплата с которых не обусловлена представлением коммерческих документов;

• *документарные (товарные),* с исключительным преимущест­вом последних (коммерческие счета, счет-фактуры, транс­портные накладные, коносамент, страховой полис).

**Аккредитив в практике ВЭД в России**

Использование аккредитивных расчетов российскими участни­ками ВЭД активно ведется по линии финансирования импортных операций.

*Финансирование импортных операций* может осуществляться раз­ными способами: от коммерческого (товарного) кредитования до открытия специализированных кредитных линий. В российских условиях основная часть компаний-импортеров еще не завоевала доверия у западных поставщиков и не может рассчитывать на кон­тракты с отсрочкой платежа. Отсутствие достаточных ресурсов и свободных финансовых средств не позволяет осуществлять само­финансирование, а получение обычных коммерческих кредитов обходится слишком дорого, учитывая их высокую ставку. Поэтому наиболее распространенным способом финансирования импорта в России стало предоставление кредита в форме документарного аккредитива.

В чистом виде аккредитив представляет собой одну из форм рас­четов по импортным контрактам, обеспечивающую своевременный и полный платеж. Предоставляя аккредитив, банк импортера берет на себя обязательство выплатить продавцу определенную догово­ром сумму после своевременного предоставления последним в свой банк заранее оговоренных документов. В случае, если контрактом между импортером и продавцом предусмотрена отсрочка платежа, аккредитив выступает в качестве кредитного инструмента.

Пользование таким кредитом для клиентов банков-участников ВЭД возможно удешевить, что, например, позволяют сделать раз­работанные Столичным Банком Сбережений (СБС) финансовые схемы. В частности, в рамках программы Европейского банка ре­конструкции и развития (ЕБРР) по развитию ВЭД в России аккре­дитивы СБС подтверждаются первоклассными западными ком­мерческими банками —Bank of New York, Deutsche Bank, Commerzbank.Иностранные банки не требуют предварительного покрытия раскрываемых ими аккредитивов и предоставляют кредитную линию на сумму аккредитива.

Преимущества аккредитивной формы расчетов для российских импортеров заключаются в том, что аккредитив оказывается гораз­до дешевле часто требуемой стопроцентной предоплаты. Значи­тельно снижаются стоимость его выставления и подтверждения первоклассным банком.

Созданные в системе коммерческих банков России специаль­ные программы финансирования внешнеторговых сделок предо­ставляют льготные условия при импорте либо определенного това­ра, либо при ввозе продукции из конкретной страны-производите­ля, а также ориентированы на конкретного заемщика. Как прави­ло, такие программы поддерживаются правительствами заинтере­сованных стран или международными финансовыми организация­ми. Для того, чтобы воспользоваться ими, российскому импортеру достаточно договориться со своим поставщиком об использовании аккредитива с отсроченным платежом. Банки, являясь уполномо­ченными по такого рода специальным программам, обеспечивают своим клиентам наиболее благоприятные условия получения кре­дита, процентных ставок, сроков возврата и обеспечения.

Аккредитивная форма финансирования импорта позволяет снизить риск операции кредитования. Во-первых, оплата произво­дится после получения товаротранспортных документов, т.е. после фактического прибытия товара оговоренного качества в предус­мотренные договором сроки. Во-вторых, сводится к минимуму возможность нецелевого использования средств — сумма предо­ставляемого кредита не выдается импортеру непосредственно, а служит гарантией платежеспособности покупателя и своевремен­ного платежа. В-третьих, низкий уровень процентных ставок повы­шает способность заемщика реализовать товар в короткие сроки и расплатиться с банком, что также позволяет минимизировать риск невозврата кредита. Кроме того, банк поставщика в качестве обес­печения аккредитивов, которое должен предоставить импортер, принимает, например, векселя СБС или средства на депозите в ос­новных мировых валютах, а это позволяет импортеру получать до­полнительный доход.

**Инкассовая форма расчетов**

*Инкассовая форма расчетов* во внешнеторговой практике пред­ставляет собой договоренность экспортера со своим банком, кото­рая предусматривает обязательство передачи товаросопроводи­тельных документов импортеру только после оплаты им отгружен­ного товара.

*Инкассо* означает операции, совершаемые банками с документа­ми на основании полученных инструкций от своего клиента в целях: получения платежа и/или акцепта, или выдачи коммерчес­ких документов против платежа (и/или против акцепта). *Чистое ин­кассо* (инкассо финансовых документов) не требует коммерческих документов, в то время как *документарное* требует приложения сче­тов, страховых и других сопровождающих процесс поставки това­ров документов либо предполагает инкассо только коммерческих документов. *Финансовые документы,* принимаемые на инкассо, это чеки, векселя, долговые обязательства и другие ценные бумаги.

*Инкассовые операции* сравнительно просты и начинаются (как и банковские) в банке экспортера *(банк-ремитент,* или банк довери­теля), куда он передает после отгрузки товара оформленные в соот­ветствии с условиями контракта товаросопроводительные доку­менты с приложением к ним инкассового поручения, содержащего полные и точные инструкции для банков. После тщательной проверки правильности оформления докумен­тов (коммерческих, финансовых и инкассового поручения) банк-ремитент пересылает их инкассирующему банку в стране импорте­ра. В роли инкассирующего банка выступает любой банк, не явля­ющийся ремитентом, участвующий в процессе обработки инкассо­вого поручения.

В свою очередь последний извещает покупателя и передает ему документы либо против уплаты суммы валюты (при наличных рас­четах), либо против акцепта срочной тратты (при условии кредита и вексельного обращения). Последовательность расчета инкассо:

После подписания контракта импортер дает указание банку-плательщику выдать экспортеру банковскую гарантию платежа. Гарантия пересылается в инкассирующий банк, который уве­домляет экспортера о ее получении. Экспортер передает товар и необходимые сопроводительные документы перевозчику, который дополняет их соответствующими документами, и весь пакет документов передается в инкассирующий банк, а затем пересылается в банк-плательщик.

Копии этих документов направляются импортеру для проверки на соответствие условиям контракта. Если соответствие под­твердится, то импортер акцептует их, выражая тем самым согласие на оплату, и передает акцептованные копии в банк-плательщик, который переводит сумму платежа на счет экспортера, уведомив об этом через кредит-авизо. Сообщение о поступлении платежа на счет передается экспортеру. В свою очередь банк-платель­щик передает подлинники сопроводительных документов с прило­жением платежного документа, подтверждающего оплату товара, импортеру для получения товара в порту выгрузки.

Эта форма расчетов выгодна импортерам, так как дает воз­можность затягивать момент акцепта до прихода товара в порт вы­грузки.

С целью ускорения платежа экспортеры настаивают на инкассо с последующим акцептом.

В этом случае после поступления сопроводительных документов в инкассирующий банк они проверяются банком на соответст­вие условиям контракта, и при его наличии банк зачисляет сумму стоимости поставленных товаров на счет экспортера, извещает банк-плательщик о произведенной операции и направляет ему комплект документов. Таким образом, уже оплаченные документы передаются на акцепт импортеру, не позволяя ему затормозить процедуру с акцептом, за которым следует процедура уже оплачен­ного товара.

Если импортер обнаружит несоответствие представленных до­кументов условиям контракта, он направляет банку отказ от опла­ты. Банк-плательщик восстанавливает сумму на его счете и извеща­ет об этом инкассирующий банк, который снимает спорную сумму со счета экспортера. Все последующие переговоры по выяснению взаимных претензий ведут между собой непосредственно продавец и покупатель.

Вместе с тем инкассовая форма расчетов имеет серьезные недо­статки, которые резко снижают ее преимущество в расчетах по экс­порту.

Во-первых, имеет место достаточно продолжительный разрыв во времени между отгрузкой товара, передачей документов в банк и получением платежа, что замедляет оборачиваемость средств экс­портера.

Во-вторых, к моменту прибытия документов в банк импортера последний может отказаться от их оплаты или оказаться неплате­жеспособным.

К тому же может возникнуть ситуация, когда доставка товара может опередить поступление документов в банк и получение его импортером без товаросопроводительных документов, что увели­чивает риск неоплаты.

Во избежание подобных ситуаций предусматривается дополни­тельное условие — *телеграфное* инкассо, которое позволяет сокра­тить разрыв во времени. Его смысл состоит в уведомлении импор­тера (одновременно с отсылкой документов иностранному банку) посредством телеграфного извещения о высылке документов с перечислением основных реквизитов инкассового поручения.

Возможен и другой вариант телеграфного инкассо, когда банк экспортера высылает документы иностранному банку лишь по по­лучении от него извещения о зачислении средств, необходимых для обеспечения платежа.

Расходы в инкассовой операции покрываются в большей части за счет экспортера; они складываются из комиссии банка-реми­тента по обслуживанию инкассо.

Применение инкассовой формы расчетов обеспечивается в со­ответствии с Унифицированными правилами по инкассо Между­народной торговой палаты (редакция 1995 г.) в случае, если стороны включили их в текст инкассового поручения.

**Валютные рынки и состав их участников**

Принципы осуществления расчетно-банковских операций, об­служивающих систему внешнеторговых расчетов, тесно связаны с состоянием внутреннего валютного рынка, представляющего сово­купность организационно-экономических отношений по поводу купли-продажи платежных документов, выписанных в иностран­ной валюте, и самой валюты.

Различают: розничный, оптовый и срочный валютные рынки. Основными предпосылками для возникновения и функциониро­вания розничного валютного рынка являются операции между упол­номоченными банками и их клиентами, в то время как для оптово­го — операции уполномоченных банков между собой и между упол­номоченными и центральным банком.

В коммерческой практике основную роль играет *оптовый* ва­лютный рынок, где формируется курс обмена валют, который оп­ределяет обменный курс на розничном валютном рынке. На долю межбанковского (оптового) валютного рынка в западных странах в настоящее время приходится подавляющая часть мирового валют­ного оборота — 80—90%. Однако роль валютных рынков не ограни­чивается операциями по обмену валют. Эти рынки влияют также на степень покрытия валютного риска, т.е. меры защиты от изме­нений обменного курса и процента через срочные валютные сделки *(срочные* валютные рынки).

Основными участниками валютного рынка выступают коммерческие и центральные банки, их клиенты и посредники-маклеры. Ведущую роль на валютном рынке играют крупные ком­мерческие банки, которые не только выполняют платежные пору­чения своих клиентов в иностранной валюте в виде купли-прода­жи, но и совершают собственные операции в виде срочных и, чаще всего, арбитражных валютных сделок.

Роль центрального банка на внутреннем валютном рынке про­является во влиянии на валютные курсы путем валютной интервен­ции. В число клиентов центрального банка прежде всего входят экспортеры и импортеры, желающие приобрести или продать ино­странную валюту, а также защитить себя от последствий изменения валютного курса путем заключения срочных валютных, форвард­ных и фьючерсных сделок.

Среди других участников валютного рынка следует назвать раз­личные финансовые учреждения, а также физических лиц, вклады­вающих свои сбережения в валютные операции или приобретаю­щие валюту с целью путешествия за границу.

Роль маклеров проявляется исключительно в выполнении по­среднических функций между покупателями и продавцами, по­скольку они в отличие от банков не осуществляют сделок за свой счет.

Валютные операции включают деятельность банковских и финансовых учреждений, с одной стороны, и юридических и физических лиц — с другой, не только по купле-продаже, но и по рас­четам и финансированию (кредитованию) в иностранной валюте.

Основанием для валютной операции по покупке (продаже) слу­жат *курсовые бюллетени* с котировкой указанных в них валют. В слу­чае предложения банку валюты, которая не котируется на данном рынке и, следовательно, отсутствует в котировочной таблице, он принимает ее на инкассо и пересылает в страну происхождения банку-корреспонденту с просьбой зачислить на счет «лоро». По получении *кредит-авизо* от своего корреспондента банк выплачи­вает клиенту эквивалент в национальной валюте.

**5. Агенты-посредники и агентские соглашения на мировом рынке.**

**Торговые посредники**

Значительная часть мирового товарооборота, как известно, осу­ществляется через *торговых агентов —* посредников, которые вы­полняют посреднические функции по заданиям поставщиков или покупателей, поскольку большинство фирм не в состоянии созда­вать филиалы или торговые компании в тех странах, куда направ­лен их экспорт.

*Торговые посредники,* действуя в интересах поставщиков или по­купателей, способствуют ускорению реализации товаров, следова­тельно, и обороту финансовых средств. Как правило, торговые по­средники, находясь территориально ближе к зарубежному покупа­телю, первыми получают и аккумулируют информацию о спросе, вкусах и требованиях, предъявляемых к качеству, техническим ха­рактеристикам и дизайну приобретаемых товаров.

Владея знаниями об особенностях рынка, его обычаях, торговые посредники, оказывая необходимые услуги поставщикам, одно­временно удовлетворяют постоянно изменяющийся спрос нацио­нальных товарных рынков.

Несмотря на то, что посреднические услуги требуют дополни­тельных издержек, в конечном счете внешнеторговые операции с участием посредников эффективны. Это достигается за счет повышения оперативности товарооборота, снижения издержек обра­щения при массовых поставках однотипных товаров, использова­ния имеющейся, как правило, у посредников собственной сбыто­вой сети, что освобождает поставщиков от довольно значительного объема организационной работы.

*Основные требования,* предъявляемые к агенту, вытекают из того, что последний правомочен действовать в пользу и от имени другого лица, *принципала.* Главная его задача — установление и обеспечение делового контакта, прямого или косвенного, между принципалом и третьей стороной, а также предоставление принци­палу сведений о финансовом положении (платежеспособности) потенциального покупателя и о состоянии рынка.

Агент обязан соблюдать агентское соглашение и всегда действо­вать в интересах принципала. Он не имеет права принимать тайные поручения и незаконные вознаграждения. Агент обязан возместить ущерб, возникший в результате допущенных им нарушений.

**Виды посредников**

*Простые посредники, или брокеры —* это «истинные» посредники, которые содействуют реализации товара и заключают сделки купли-продажи о т имени и за счет принципала. Брокер не становится ни собственником, ни владельцем товара. В юриди­ческом смысле он не несет за товар никакой ответственности, если иное не устанавливается таможней, как это бывает в случае, если брокер является контрактодержателем. Брокер имеет право прода­вать товар на условиях кредита. За свои услуги он получает возна­граждение.

Многие товары, такие, как продукция сельского хозяйства, сырье, продаются на товарных биржах почти исключительно при посредничестве брокеров. Сотрудничество с такого рода посредни­ками предусматривает заключение *соглашений и обязательств* по изучению рынка, предоставлению информации о возможных за­купках, международных торгах, организации рекламы и т.д.

*Поверенные* агенты по продаже или покупке, которые на основе договора поручения, подписанного с продавцом или покупателем (доверителем) о т имени и за счет доверителя , соверша­ют сделки купли-продажи. В *договоре-поручении* обычно предус­матриваются полномочия и обязательства поверенного по коммер­ческим и техническим условиям сделки. Выполнение сделки осу­ществляется доверителем, который выплачивает поверенному воз­награждение в согласованных между ними размерах.

*Комиссионеры* являются особого рода агентами, которые, с одной стороны, представляют интересы принципала, а с другой — выступают продавцами или покупателями от собственного имени.

На основании договора комиссии они получают право подыс­кивать партнеров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счет продавца-комитента.В *договор ко­миссии* могут включаться дополнительные обязательства комисси­онеров в пользу комитентов, например, по изучению рынка, по рекламе, сервису и т.д.

*Комиссионное вознаграждение* комитентам в виде указанного в договоре процента от суммы полученной выручки должно покры­вать понесенные комиссионные расходы и обеспечивать комисси­онерам получение прибыли.

Перед третьими лицами комиссионеры выступают как продав­цы, а заключаемые ими контракты содержат все основные условия:

предмет контракта, цена, срок поставки, условия платежей и т.д. Если комиссионер выступает от имени покупателя, то заключаемое между ними соглашение может считаться договором поручения.

*Аукционист* выступает в роли агента, имеющего разрешение на аукционную торговлю, обеспечивает продажу товара участнику аукциона, предложившему за него наиболее высокую цену.

*Консигнатор —* посредник в исполнении договора комиссии при продаже товаров на условиях *консигнации,* когда экспортер *(консиг­нант)* поставляет товары на склад посредника *(консигнатора)* для реализации их на рынке в течение согласованного срока.

По мере реализации товара со склада консигнатора консигнанту производятся платежи. Не проданные к согласованному сроку то­вары могут быть возвращены поставщику или, с учетом конъюнк­туры на рынке, стороны могут внести изменения в условия догово­ра консигнации.

*Консигнационная торговля* обычно связана с реализацией това­ров массового спроса, а также с продажей запасных частей и смен­ного оборудования для построенных промышленных предприятий и других комплектных объектов.

*Фактор* работает со специфическим товаром (чаще всего с про­дукцией сельского хозяйства или сырьем), действует в пользу прин­ципала от своего имени, являясь владельцем продавае­мых товаров или документов на право собственности.

*Агент дель-кредере —* это посредник, принимающий на себя обязательство по возмещению потерь принципала за повышенное вознаграждение. В его роли обычно выступают крупные банки, ко­торые дают продавцу гарантии получения платежей в случае непла­тежеспособности покупателя, которому был продан товар, и непо­лучения выручки от продажи.

*Купец,* или экспортно-импортный *торговец,* занимается опто­вой торговлей, осуществляет экспортно-импортные операции за свой счет. Будучи посредником, такой торговец может рассмат­риваться как агент в широком смысле этого слова.

*Дистрибьюторы* (сбытовые посредники), в отличие от простых посредников, поверенных, комиссионеров и консигнаторов, за­ключают контракты купли-продажи с продавцами и покупателями от своего имени и за свой счет, как обычные торговые фирмы, занимающиеся перепродажей товаров. Как торговые фирмы они самостоятельно занимаются рекламой, изучением конъюнктуры рынка, предпродажным и послепродажным серви­сом, формированием складских запасов товаров.

Дистрибьюторы, как правило, создают свою постоянно дейст­вующую сбытовую сеть, несут все риски, связанные с издержками обращения, и *действуют совершенно независимо* от поставщиков (продавцов), вплоть до установления цен на реализуемые товары.

*Экспедитор* занимается предоставлением услуг по отправке гру­зов, принимая его у отправителя и передавая основному перевоз­чику. Экспедиторы обладают специальными знаниями об особен­ностях транспортирования и отправки разнообразных грузов мор­ским, воздушным и наземным транспортом, а кроме того, владеют информацией о таможенных правилах и процедурах (тарифах, скидках, оформлении) как у себя в стране, так и за границей, зна­комы с требованиями к упаковке и обработке экспортных товаров в зависимости от вида перевозок. К услугам экспедитора прибегают и для выполнения таких не­обходимых формальностей, как получение сертификата о проис­хождении товара, консульского счета, коносамента и других. Экс­педитор, назначенный покупателем, обязан содействовать прове­дению таможенной очистки (уплаты таможенных сборов) товара и доставке его по назначению.

*Коммивояжеры —* это посредники в сбыте товара экспортера за границей. Их задача — продвижение заказов к покупателю путем поддержания контактов с имеющимися клиентами, а также путем демонстрации образцов товаров предполагаемым партнерам или организации показа в местных выставочных центрах.

**Вознаграждение посредников**

В международной торговле существует широкий диапазон *спо­собов вознаграждения посредников* в зависимости от обязательств, вида товара и формы продажи.

1. Выплата посреднику разницы между ценами, сложившимися на конкретном рынке, и ценами экспортера (поставщика). При этом имеется в виду, что цены поставщика должны быть ниже. Наиболее часто этот способ вознаграждения применяется при до­говорах купли-продажи и консигнации.

2. Начисление в пользу посредника экспортером согласованно­го размера процента от объема проданных товаров, что стимулирует посредника к увеличению продаж и повышению цен, а следова­тельно, отвечает обоюдным интересам участников соглашения.

3. Смешанная форма вознаграждения, которая представляет собой сочетание первой и второй форм.

4. Выплата заранее согласованной суммы. Этот способ приме­няется при выполнении посредником разовых поручений экспор­тера — проведения рекламных мероприятий, представления его в суде и некоторых других.

5. Выплата дополнительного поощрительного вознаграждения посреднику за качественное выполнение принятых им на себя обя­зательств.

Помощь в поиске агентов (агентских фирм) и установлении с ними контакта на рынках конкретных стран могут оказать торгово-промышленные палаты и торгпредства.

**Агентские соглашения**

Взаимоотношения между экспортером и агентом определяются *агентским соглашением,* в соответствии с которым агент наделяется полномочиями по распоряжению товаром принципала — действи­тельными или мнимыми'.

*Действительными* полномочиями являются те, которые пред­ставлены в договоре с принципалом или же предписаны законом по необходимости.

*Мнимые* (презюмируемые или очевидные) полномочия имеют место, когда агент предоставляет их другим — третьим лицам.

Агентский договор — это конфиденциальный документ. И прежде чем доверить агенту посредничество, экспортеру необходи­мо выяснить его деловую репутацию и финансовое положение. Такую информацию можно получить через банк или через экспе­дитора экспортера.

При заключении договора следует уделить внимание двум прин­ципиальным моментам. Первый — предусмотреть меры предосто­рожности при определении отдельных положений, включаемых в договор: краткий испытательный период, минимальный оборот то­вара и др. Второй — не заключать агентское соглашение без уста­новления предварительных личных контактов.

Полномочия по принципу участия, которые предоставляются агенту экспортером и фиксируются в договоре, могут быть не­скольких видов: агент может быть уполномочен представлять тре­тьих лиц принципалу, оставляя за ним право принятия решения о заключении договора, или заключать договоры с третьими лицами от имени принципала.

Агентское соглашение может предусматривать три вида отноше­ний:

 • между принципалом и агентом,

 • между принципалом и третьим лицом,

• между агентом и третьим лицом.

Первый из них является внутренним соглашением между прин­ципалом и агентом и представляет агентский договор, где устанав­ливаются права и обязанности сторон, масштаб полномочий агента и размер его вознаграждения. Второй — договор купли-продажи, заключаемый продавцом через своего представителя. Третий вид отношений возникает лишь в исключительных обстоятельствах, о которых было сказано ранее.

В международной практике основой для заключения посредни­ческих соглашений служат два международных акта, направленных на их унификацию: Директива ЕС в отношении независимых ком­мерческих агентов (1990 г.) и Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров (разработана ЮНИДРУА (UNIDROIT) и принята в 1983 г). Директива ЕС направлена на урегулирование прав и обязанностей сторон агентского соглаше­ния, определение порядка заключения и прекращения агентских соглашений.

Конвенция ЮНИДРУА регулирует отношения между агентом и принципалом, а также агента с третьим лицом. Она применяется в случаях, если принципал и третье лицо имеют каждый свое пред­приятие в разных странах, и агент уполномочен принципалом за­ключать договоры продажи товаров.

Заключение

ВЭД выступает как особый комплекс хозяйственной деятель­ности, тесно связанный одновременно и с национальной, и с ми­ровой экономикой и обладающий в силу этого специфическими тенденциями развития. Можно по-разному сегодня оценивать эту сферу, однако совершенно очевидно, что ВЭД остается ключевым направлением внутренней и внешней политики и является одним из немногих стабилизирующих факторов российской экономики.

ВЭД позволяет получать столь необходимые в настоящее время средства для структурной перестройки отечественного хозяйства, для оздоровления промышленности, для поддержания и стабили­зации курса национальной валюты. Вместе с тем досадно отметить, что обслуживание реформ и оплаты внешних долгов обеспечива­ются все так же за счет вывоза топливно-энергетических ресурсов и сырья, ориентированного почти полностью на дальнее зарубежье - до 77%.

В этих условиях, а также с учетом изменившихся не в пользу Рос­сии условий на внешних рынках целевые стратегические ориенти­ры внешнеэкономического развития на настоящий момент и бли­жайшую перспективу требуют безотлагательного осмысления на федеральном уровне. Это необходимо обеспечить не только для подкрепления надежды на то, что правительственные усилия по из­менению тяжелой экономической ситуации в стране будут реали­зованы. В большей степени необходимо потому, что российское го­сударство до сих пор не имеет четкой внешнеэкономической кон­цепции, соподчиненной процессам развития экономики в целом.

Между тем внешняя торговля как одна из ее составляющих вза­имосвязана с внутренней экономикой по принципу «сообщающих­ся сосудов». Поэтому процессы осуществления внешнеторговой деятельности неотделимы от процессов и направлений экономи­ческого развития государства в целом на конкретных этапах, а внешнеторговая политика должна учитывать и общую экономичес­кую стратегию.

Разработка внешнеторговой стратегии России имеет большое практическое значение еще и потому, что определяет характер участия страны в международном разделении труда, представляющийся наиболее эффективным при сложившейся в стране структу­ре производственных ресурсов и обеспечивающий одновременно защиту экономических интересов внутреннего рынка.

Сегодня положение России во многом отличается от названного выше периода — как на международном рынке, так и внутри стра­ны. Либерализация ВЭД безусловно способствовала процессу от­крытия российской экономики мировому рынку. Новый этап, на­чавшийся с 1994 г., сопровождался стабилизацией и постепенным увеличением масштабов внешнеторговой деятельности благодаря также либерализации международного торгового режима, что вы­ражалось в снятии торговых барьеров на рынках стран Запада, обеспечивая их доступность для отдельных товарных позиций рос­сийских экспортеров, а кроме того, в силу повышенного спроса на сырье и материалы на мировом рынке. Россия стала активно вклю­чаться в систему международного разделения труда (МРТ).

Несмотря на то что единственным положением, зафиксирован­ным в «новой стратегии ВЭД» 1992 г., которое было реализовано и получило законодательную основу, можно считать построение ме­ханизма государственного регулирования внешнеторговой дея­тельности, он далек от совершенства, остается нестабильным, под­вержен резким изменениям в связи с изменением позиций прави­тельства. Это также позволяет утверждать, что и внешнеторговая политика, и регулирование внешнеторговой деятельности находят­ся в отрыве от процессов и программ экономического и концепции промышленного развития государства.

Дальнейшее благоприятное развитие внешнеэкономической деятельности в России во многом будет зависеть не только от уров­ня экономической стабилизации в стране и последовательной ли­берализации внешнеторговых операций, но и от приведения меха­низма внешнеторгового регулирования к общепринятым в мировой практике нормам и принципам с акцентом на экономические, тарифные методы и одновременным сокращением сферы админи­стративного вмешательства, количественных ограничений для экс­порта и в то же время ограждением защитными мерами националь­ных производителей.

Постепенная адаптация российского законодательства в сфере внешнеэкономической деятельности к международным правилам также невозможна без дальнейшего развития процесса присоеди­нения России к Всемирной торговой организации, который спосо­бен также обеспечить условия для осуществления равноправного внешнеторгового партнерства с развитыми государствами.

**Использованная литература:**

1. *Бабченко Т.Н.* Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. —М.: Главбух, 1997.

2. *Зыкин И. С.* Договор во внешнеэкономической деятельности. — М.: Международные отношения, 1990.

3. *Козырин А.* Комментарий Федерального закона "О государ­ственном регулировании внешнеторговой деятельности" //Хозяйство и право. 1989, № 1, 2, 3, 4, 5.

4. *Международная* торговля валютой: Межбанковские опера­ции на рынках развитых стран, виды сделок, курсы, методы расчетов /Под. ред. А.Ф. Голубовича. — М: АРГО, 1993.

5. *Носкова И.Я.* Международные валютно-кредитные отноше­ния: Учебн. пособие. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

6. *Основы* внешнеэкономических знаний: Учебник /Под. ред. И.П. Фаминского. 2-е изд. — М.: Международные отноше­ния, 1994.

7. *Предприятие* на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учеб­ник /Под ред. С.И. Долгова, И.И. Кретова. — М.: БЕК, 1997.

8. *Прокушев Е.Ф.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебн.-практич. пособие. — М.: ИВЦ "Маркетинг", 1998.

9. *Пузанова Е.Н., Бодягин О. В.* Внешнеэкономическая деятель­ность торгово-посреднического предприятия. — М: Приор, 1997.

10. *Россия:* Внешнеэкономические связи в условиях перехода к рынку /Под. ред. И.П. Фаминского. — М.: Международные отношения, 1993.

11. *Синецкий Б.И.* Внешнеэкономические операции: Организация и техника: Учебник. — М.: Международные отношения, 1989.

12. *Смирнов В.В.* Экспортно-импортные операции в междуна­родном бизнесе. Правила "Инкотермс-90", условия дого­вора, риски и перевод их на страховщика. — М.: Букви­ца, 1997.