РЕФЕРАТ

по дисциплине "Коммерция"

на тему "Государственное регулирование коммерческой деятельности"

Содержание

1. Направления государственного регулирования

[2. Стимулирование производства и торговли](#_Toc293430414)

3. Таможенное регулирование

[4. Нетарифные методы регулирования](#_Toc293430416)

5. Валютный контроль

[Список литературы](#_Toc293430418)

# 1. Направления государственного регулирования

Коммерческая деятельность, как и любая иная предпринимательская деятельность, в значительной степени регулируется государством. Прежде всего это относится к правовым основам, особенностям создания и функционирования коммерческих организаций. Как известно, эти вопросы регулируются Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, соответствующими федеральными законами.

Кроме того, государство может особым образом регулировать условия хозяйствования коммерческих организаций: через установление запретов на отдельные виды деятельности (например, монополия государства на торговлю спиртными напитками, сигаретами и т.п.), лицензирование различных видов коммерческой деятельности, предоставление налоговых льгот или, напротив, введение повышенных налогов, пресечение недобросовестной конкуренции или монополистической деятельности.

Необходимо учитывать, что государство практически во всех странах оказывает регулирующее воздействие на ценообразование или напрямую устанавливает предельные уровни цен и осуществляет их контроль. С этой целью во многих странах создана правовая база регулирования в виде законов, указов, постановлений и существует надежная статистическая информация об уровне и динамике цен, которая используется для оценки реальных доходов населения и индексации заработной платы и пенсий.

Ни в одной капиталистической стране нет полной свободы в установлении цен, особенно в отраслях, влияющих на общий уровень цен в стране и на положение в социальном секторе экономики. К таким ценам относятся цены на энергоресурсы, медикаменты, почтово-телеграфные, телефонные и железнодорожные тарифы. Регулирование обеспечивает сбалансированность и стабильность экономики, а также конкурентоспособность товаров на внешних рынках. Государственное регулирование цен дополняется гибкой системой льготного кредитования и налогообложения, а также прямыми дотациями отдельным производствам и отраслям.

В США, например, в настоящее время регулируется около 10% цен. Министерство сельского хозяйства и ряд других государственных органов регулируют и осуществляют контроль за ценами на сельскохозяйственную продукцию, энергоносители и ряд других социальных товаров и услуг. В Европейском союзе (ЕС) осуществляется активное регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию, а также цен на уголь, продукцию черной металлургии, текстильной промышленности, судостроения, на легковые автомобили, станки с программным управлением, электронику, лекарства и ряд других товаров. В Японии с начала 70-х гг. активным регулированием цен занимается Бюро цен правительственного Управления экономического планирования, в задачи которого входят контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, разработка стратегии кредитно-налогового регулирования цен и ее реализация. Цены на основные продукты питания устанавливаются парламентом и контролируются Министерством земледелия, лесоводства и рыболовства; железнодорожные тарифы регулируются Министерством транспорта: тарифы на водо - и теплоснабжение, электроэнергию и газ - Агентством природных ресурсов и электроэнергии. Кроме того, жестко регулируются расценки на медицинское обслуживание, что делает его общедоступным. В целом в Японии регулируется примерно 20% потребительских цен.

# 2. Стимулирование производства и торговли

Особое место среди направлений государственного регулирования экономики традиционно занимают стимулирование развития наукоемкого, экспортного производства, поддержка национальных производителей конкурентоспособной продукции. Укажем лишь на некоторые наиболее распространенные меры подобного стимулирования.

Снижение налогообложения и предоставление налоговых кредитов предприятиям-производителям и коммерческим фирмам - экспортерам эффективной продукции. В России можно было бы применить этот опыт в отношении снижения налогообложения на прибыль от реализации экспортной продукции по мировым ценам, что перекроет некоторые потери бюджета от недобора налогов. Сюда можно было бы отнести введение ускоренной амортизации оборудования, задействованного в экспортном производстве, что позволит, с одной стороны, уменьшить налогооблагаемую базу, с другой - будет содействовать обновлению экспортного производства. Для этого необходимо ввести специальный учет и периодические финансовые ревизии стимулируемых предприятий и фирм. Следует заметить, что экспортное производство в России обложено налогами на 92-97%, при среднемировом обложении 35-40%.

Финансирование из бюджета научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по разработке новых конкурентоспособных товаров. В США федеральное правительство ежегодно покрывает около половины всех расходов в стране на НИОКР. Более того, во многих зарубежных странах расходы на НИОКР по разработке экспортной продукции страхуются за счет федеральных бюджетов на те случаи, когда разработчику не удается создать конкурентоспособный товар. Однако во избежание безответственности разработчиков, такое страхование покрывает не более 60-80% их фактических затрат. К этой же области стимулирования относится предоставление частными банками выгодных кредитов разработчикам для приобретения лицензий на изобретения и ноу-хау. Для повышения конкурентоспособности экспортной продукции государство компенсирует банкам разницу в процентах и гарантирует возврат кредитов.

Эта проблема очень актуальна для возрождения наиболее перспективных экспортных производств России. Одновременно следовало бы предусмотреть кредитование изобретателей для патентования их разработок за рубежом. Во второй половине 90-х гг., многие предприниматели из-за отсутствия средств для патентования вынуждены продавать за границу беспатентные лицензии, недополучая до 50% их мировой цены. Получение полной цены за изобретения обеспечит гарантированный возврат государственных кредитов.

Следует отметить, что с 1993 г. в Российской Федерации была восстановлена практика кредитования государством экспортного производства на срок до 6-8 лет по отдельным решениям правительства с погашением кредитов из валютной выручки. Во исполнение Указа Президента РФ от 30 ноября 1995 г. Правительство РФ приняло постановление от 20 января 1996 г. "О предоставлении на возвратной и платной основе гарантий под кредиты, полученные российскими экспортно-ориентированными предприятиями". Кроме того, в соответствии с тем же постановлением экспортеры машинно-технической продукции могут получать краткосрочные кредиты в течение текущего финансового года с выплатой годовых в размере 50% от учетной ставки ЦБ РФ.

Повышение конкурентоспособности продукции за счет общего снижения цен в стране и повышения технического уровня товаров. В конце 70-80-х гг. правительство Великобритании дважды девальвировало фунт стерлингов, в результате чего оно добилось резкого увеличения экспорта и сделало рентабельной свою угледобывающую промышленность.

Для России это одна из наиболее важных экономических проблем, вызванная нерегулируемым со стороны правительства повышением, цен естественными монополиями топливно-энергетического комплекса и железнодорожного транспорта. Вследствие высокой энерго - и материалоемкости, а также значительной транспортной составляющей отечественного производства абсолютные величины цен на большинство российских товаров в пересчете на доллары значительно превысили мировые, что снизило эффективность экспорта и вызвало антидемпинговые процедуры в основных странах-импортерах.

Россия долгое время оставалась одной из немногих стран, где экспорт облагался таможенными пошлинами. Под давлением Международного валютного фонда их пришлось отменить, но вместо них для пополнения бюджета были введены акцизы. С 3998 г. в проекте нового Налогового кодекса предусмотрено дополнительное введение акцизов на прокачку нефти по трубопроводам.

Во многих зарубежных странах для повышения конкурентоспособности продукции вводятся государственные дотации на оплату топлива и электроэнергии в экспортном производстве, государственные дотации на внутренние и международные перевозки, существует освобождение от импортных пошлин сырья, комплектующих узлов и деталей для экспортного производства, беспошлинный ввоз технологического оборудования для экспортно-ориентированного производства.

Правительство РФ приняло 20 января 1996 г. Постановление о дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг, на основании которого Государственный таможенный комитет (ГТК) РФ разработал и утвердил своим приказом от 26 марта 1996 г. Положение о таможенном оформлении товаров, условно выпускаемых в соответствии с таможенным режимом выпуска для свободного обращения и используемых при изготовлении поставляемой на экспорт машинно-технической продукции.

Суть указанного постановления и Положения состоит в следующем.

Товары, ввозимые в Российскую Федерацию с целью использования их при изготовлении поставляемой на экспорт продукции, могут быть условно выпущены для свободного обращения без уплаты ввозных таможенных пошлин и налогов, если экспорт машинно-технической продукции, для которой ввезены товары, будет произведен в. течение установленного срока, т.е. предоставляется отсрочка в уплате пошлин и налогов на период изготовления и продажи продукции. Если по истечении указанного срока продукция не экспортирована или в экспортированной продукции использовано меньше ввезенных товаров, то таможня принимает меры для взыскания ввозных пошлин, налогов и процентов с сумм этих платежей за предоставленную отсрочку. В качестве гарантии таких платежей импортер ввозимых товаров должен предоставить банковские гарантии, блокированные депозиты, залог и т.д. Условный выпуск товаров предусматривает право таможенных организаций контролировать технологические схемы и нормы расхода комплектующих товаров, проверять процесс изготовления экспортной продукции, стоимости использованных товаров и организации их экспорта.

Участие государства и содействие частным компаниям в страховании валютных и политических рисков при экспорте товаров.

Такое страхование применяется особенно часто при экспорте товаров в страны с нестабильной экономикой, нестабильными политическими режимами и коррумпированной системой управления. Страхование экспорта применяется в большинстве промышленно развитых стран и рассматривается как мощный стимул их экспортной экспансии. Экспортное страхование осуществляют крупные компании, пользующиеся налоговой и финансовой поддержкой правительств. Такими компаниями, например, являются в Германии Гермес, в Великобритании - Департамент гарантирования экспортных кредитов, в США - 7 крупнейших страховых компаний, в Японии - Государственная страховая компания.

Государственная поддержка таких компаний заключается в том, что экспортное страхование осуществляется по очень низким ставкам, которые не покрывают выплачиваемые суммы по страховым случаям, и государство компенсирует компаниям эти потери. Например, ставка японской государственной компании составляет всего 0,3% от суммы коммерческого экспортного кредита.

Способы компенсации потерь страховых компаний в разных странах неодинаковы. В одних странах - это прямые дотации из госбюджета, в других - снижение налогообложения деятельности компании по всем видам страхования, в третьих - создание страховым компаниям льготных условий при их участии в финансировании быстро окупаемых объектов и др.

В России упомянутым постановлением Правительства РФ от 20 января 1996 г. о дополнительных льготах российским экспортерам предусмотрено гарантирование и страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков. Этим постановлением Минфину РФ поручено разработать способы гарантирования экспортных кредитов, в том числе с применением залога.

Наконец, в современных условиях каждое государство разрабатывает и претворяет в жизнь особую внешнеэкономическую политику для достижения следующих основных целей:

содействия экономическому развитию страны путем реструктуризации производства и потребления товаров;

защиты экономических, моральных, этических и других интересов страны от проникновения на ее территорию нежелательной продукции иностранного производства;

решения фискальных задач, в частности пополнения бюджета стираны.

Для достижения указанных целей государство осуществляет таможенное и другие виды регулирования товарного обмена, а именно: валютное регулирование, стимулирование производства и обмена наиболее эффективными видами товаров, содействие развитию международной кооперации, создание благоприятного климата для привлечения инвестиций и т.д.

В России правовой основой регулирования является Конституция РФ, Федеральный закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", принятый 21 июля 1995 г., Федеральный закон "О валютном регулировании и валютном контроле", принятый 9 октября 1992 г., Таможенный кодекс Российской Федерации, принятый 18 июня 1993 г., Закон, Российской Федерации "О таможенном тарифе", принятый 21 мая 1993 г., другие федеральные законы, международные договоры.

В ведении Российской Федерации находится разработка концепции стратегии развития внешнеторговых связей, обеспечение экономических интересов России, государственное регулирование внешнеторговой деятельности. В ведение Российской Федерации также входит формирование и использование золотовалютных резервов, разработка платежного баланса страны, заключение международных договоров в области внешних экономических связей, участие в международных экономических и научно-технических организациях, создание и обеспечение функционирования торговых представительств в других странах. Российская Федерация осуществляет координацию внешнеторговой деятельности субъектов РФ, получение иностранных кредитов под гарантию субъектов РФ, их использование и погашение.

Субъекты РФ обладают правом в пределах своей компетенции осуществлять на своей территории внешнеторговую деятельность в соответствии с законодательством РФ, предоставлять дополнительные к федеральным финансовые гарантии, заключать соглашения с субъектами иностранных государств.

Государственная внешнеторговая политика определяется Президентом РФ. Он осуществляет руководство внешнеэкономической политикой, регулирует сотрудничество в военно-технической области, определяет порядок экспорта драгоценных камней и металлов, обладает правом вводить признанные международным правом экономические санкции, приостанавливать действие актов органов исполнительной власти субъектов РФ по вопросам внешнеторговой политики.

Правительство РФ обеспечивает проведение единой внешнеторговой политики на основе разрабатываемых программ, принимает меры по защите внутреннего рынка через таможенно-тарифное регулирование и количественные ограничения путем конкурсного распределения квот и лицензий, Правительство может вводить федеральными законами государственную монополию на экспорт и импорт отдельных товаров путем выдачи лицензий исключительно государственным унитарным предприятиям, чтобы обеспечить применение квалифицированной и добросовестной коммерческой практики.

В соответствии с федеральными законами и международными договорами правительство может устанавливать запреты и ограничения па экспорт и импорт товаров, услуг и результатов интеллектуальной деятельности с целью охраны жизни и здоровья людей, соблюдения общественной морали и правопорядка, сохранения культурного наследия, предотвращения разграбления природных ресурсов и т.д. Правительство определяет порядок осуществления приграничной торговли, вводит особый режим хозяйственной и внешнеторговой деятельности в свободных экономических зонах.

Правительство ежегодно разрабатывает федеральные программы развития внешнеторговой деятельности, которые подлежат вместе с бюджетом утверждению Федеральным Собранием РФ. В этих программах предусматривается перечень мер государственного регулирования внешнеэкономических связей, включая меры по стимулированию промышленного экспорта, обеспечению кредитования и страхования экспорта, организации торговых выставок и ярмарок, а также функционирования государственной системы внешнеторговой статистики, исследований и информации.

Правительство готовит и заключает международные договоры, а также участвует в создании международных организаций и присоединяется к международным конвенциям с целью развития и упорядочения внешнеэкономических связей с иностранными государствами. Для содействия развитию внешнеторговых связей Правительство РФ создает на основе международных договоров торговые представительства. Торговые представительства России в зарубежных странах (торгпредства) являются государственными органами, представляющими в этих странах внешнеэкономические интересы Российской Федерации. Торговые представительства учреждаются на основе межгосударственных договоров об экономическом сотрудничестве на взаимной основе, входят в состав посольств Российской Федерации, их помещения обладают экстерриториальностью, а руководство - дипломатической неприкосновенностью. Межгосударственные договоры с крупными странами могут предусматривать учреждение отделений торгпредств в крупных регионах и экономических центрах.

Торгпредства выполняют следующие основные задачи и функции: содействие проведению внешнеэкономической политики России в стране пребывания, контроль за выполнением обязательств, принятых в межгосударственных договорах правительствами и другими субъектами стран - участниц договора, изучение экономики и законодательства страны пребывания, конъюнктуры местного рынка, а также направление этой информации заинтересованным российским организациям и лицам. Торгпредства оказывают содействие представителям государственных и частных организаций в установлении коммерческих связей и осуществляют помощь в заключении сделок, координируют в стране пребывания действия представителей различных коммерческих организаций и контролируют соблюдение ими государственных интересов Российской Федерации, содействуют в организации проведения в стране пребывания специализированных и национальных выставок и ярмарок. Торгпредства не отвечают по обязательствам, принятым российскими внешнеэкономическими и другими хозяйственными организациями.

В случае нарушения иностранными государствами экономических интересов Российской Федерации Правительство вправе, в соответствии с общепризнанными нормами международного права, принимать адекватные защитные меры. Лица, виновные в нарушении законодательства Российской Федерации о внешнеэкономической деятельности, несут гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность в соответствии с законодательством РФ.

# 3. Таможенное регулирование

Общее руководство таможенным делом в стране осуществляют Президент и Правительство РФ, а органом исполнительной власти является Государственный таможенный комитет Российской Федерации (ГТК РФ). Правовые, экономические и организационные основы таможенного дела определены в Таможенном кодексе РФ. Оперативную таможенную деятельность ведут региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты. Основными функциями таможенных органов являются: участие в разработке и реализации таможенной политики, а также защита интересов российских субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД). ГТК РФ уполномочен издавать в пределах своей компетенции нормативные акты, которые вступают в силу по истечении 30 дней с даты их опубликования, кроме тех, которые устанавливают введение более льготных условий в более короткие сроки.

Право на ввоз и вывоз товаров, в том числе при осуществлении ВЭД, предоставляется в порядке, предусмотренном Таможенным кодексом РФ. Ввоз и вывоз ряда товаров может быть запрещен из соображений государственной безопасности и по иным причинам, защищающим нравственность, здоровье, безопасность и интересы сохранения национального достояния, а также в связи с выполнением международных обязательств РФ, защитой суверенитета и в качестве ответных мер на дискриминационную политику других государств.

Перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ производится с применением различных таможенных режимов.

1. Выпуск для свободного обращения, при котором после уплаты таможенных пошлин, налогов и сборов товары постоянно остаются на таможенной территории РФ.

2. Реимпорт товаров - это обратный беспошлинный ввоз ранее вывезенных товаров, например на выставки, ярмарки или для целей сдачи в аренду.

3. Транзит товаров, при котором они перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РФ, в том числе через территорию иностранного государства без взимания таможенных пошлин и налогов и без применения мер экономической политики (МЭП) 1. Например, от западной границы РФ через Казахскую республику и через порт Владивосток в Японию. Разрешение на транзит дает таможенный орган, а ответственность несет перевозчик.

Таможенный склад, на котором ввезенные товары находятся под таможенным контролем в течение не менее 1 года и не более 3 лет без взимания таможенных пошлин, налогов и применения МЭП. Владельцами таможенных складов могут быть таможенные органы либо российские лица при наличии лицензии ГТК РФ с оплатой определенного сбора. Ответственность за его уплату возлагается на лицо, поместившее товар на склад.

Магазины беспошлинной торговли организуются на территории РФ, в основном в погранпунктах. Они могут реализовать любые товары, кроме запрещенных, без взимания таможенных пошлин, налогов и применения МЭП. Они учреждаются на основе лицензии, предусматривающей выплату сбора, устанавливаемого Федеральным Собранием. Ответственность за уплату таможенных платежей несет владелец магазина.

Переработка товара на таможенной территории предусматривает возврат ввозных таможенных пошлин и налогов при вывозе продуктов переработки иностранных товаров в соответствии с режимом экспорта. Переработка может представлять изготовление нового товара, сборку, ремонт и т.д. с использованием дополнительных российских товаров. На переработку под таможенным контролем также нужна лицензия таможенного органа. В таком режиме, например, могут осуществляться операции по переработке давальческого сырья (толлинг). Таможенные органы могут устанавливать предельные уроки переработки и количества выхода продуктов переработки. Иностранные товары и продукты их переработки вывозятся без уплаты таможенных пошлин, налогов и применения МЭП.

Переработка товаров под таможенным контролем осуществляется на таможенной территории РФ без взимания пошлин, налогов и применения МЭП с последующим выпуском для свободного обращения с уплатой установленных пошлин, налогов и применения МЭП, или с помещением продуктов переработки под иной таможенный режим.

Во второй половине 90-х гг. иностранные фирмы, закупающие российские товары, часто предпочитали осуществлять их переработку на территории РФ. ГТК РФ в 1997 г. разъяснил, что приобретенные иностранцами товары перемещаются по российской территории и перерабатываются без таможенного контроля, но готовый продукт может быть экспортирован в обычном порядке. Таможенное оформление готового продукта может производиться без оформления паспорта сделки, однако в таможенной декларации под кодом 41 указывается, что продукт является результатом переработки. Приказом ГТК РФ от 5 сентября 1997 г. введено положение "Об утверждении Положения о таможенном режиме переработки товаров на таможенной территории".

Временный ввоз допускает временное пользование товарами на территории РФ с полным или частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов и применения МЭП, но при условии вывоза товаров через установленные сроки без изменений, исключая их естественный износ.

Сроки временного ввоза (вывоза) товаров не могут быть более 2 лет, однако ГТК РФ имеет право в отдельных случаях изменить эти сроки. При частичном освобождении за каждый неполный месяц уплачивается 3% нормальной суммы таможенного платежа.

Общий предельный срок временного ввоза не должен превышать 3 лет. В рамках этого срока таможенные органы устанавливают конкретный срок, в течение которого товар может находиться на или вне территории РФ. ГТК РФ может устанавливать предельные сроки для отдельных категорий товаров, включая сроки при полном освобождении от таможенных пошлин и налогов. В то же время ГТК может принимать решения о продлении срока временного ввоза на основании мотивированных заявлений импортеров, поданных не позже 2 месяцев до окончания основного срока.

Таможенный кодекс предусматривает два вида режима временного ввоза:

с полным освобождением от уплаты таможенных налогов, например на товары, ввезенные на выставки, или профессиональное оборудование (например, оркестровые инструменты, реквизит для театров и т.д.);

с частичным освобождением в случаях, когда не допускается полное освобождение, при продлении предельного срока временного ввоза.

Частичное освобождение от уплаты таможенных сборов может иметь место в отношении товаров, являющихся объектами аренды или международного финансового лизинга. При таком освобождении установлена поэтапная уплата таможенных пошлин в следующем порядке:

за каждый месяц уплачивается 3% от общей суммы полной таможенной пошлины;

временно ввезенный товар автоматически считается выпущенным для свободного обращения, если уплаченная сумма становится равной полной таможенной пошлине.

Постановлением Правительства РФ от 2 ноября 1995 г. Россия присоединилась к АТА - Таможенной конвенции о КАРНЕТе для оформления временного ввоза товаров.

В соответствии с указанной Конвенцией лицо, намеревающееся временно вывезти товар в другую страну, обращается в Торговую палату своей страны с просьбой о выдаче КАРНЕТа, который представляет сброшюрованный комплект формализованных документов. В них указывается имя или название фирмы экспортера, наименование, количество и стоимость временно вывозимого товара, цель и страна (или страны) временного ввоза. Организация, выдавшая КАРНЕТ, принимает на себя гарантию оплаты таможенных пошлин и налогов в случае, если товар не будет своевременно вывезен из страны временного ввоза.

Использование КАРНЕТа дает коммерсантам следующие преимущества:

поскольку участники Конвенции действуют на паритетных началах, все оформление ввоза и вывоза товаров по КАРНЕТу осуществляется бесплатно;

нет необходимости заполнять таможенную декларацию и иные документы при ввозе и вывозе товаров;

нет необходимости вносить залог, поскольку ответственность взяла на себя торговая палата страны вывоза;

КАРНЕТ действует в течение 1 года.

При прохождении таможни в КАРНЕТе делаются отметки и оставляются отрывные копии документов. Заключительным актом является запись таможни страны, из которой первоначально был вывезен товар, подтверждающая его возвращение. После этого КАРНЕТ возвращается выдавшей его торговой палате.

Пользование КАРНЕТом удобно при вывозе товаров на выставки, вывозе профессионального оборудования артистов, теле и кинооператоров, при вывозе возвратных контейнеров, европоддонов, специальной упаковки, аппаратуры для научных исследований, монтажного и другого оборудования для выполнения краткосрочных работ.

Свободная таможенная зона и свободный склад. Свободные зоны создаются по представлению ГТК РФ и решению Правительства РФ. Свободные склады могут создаваться по лицензиям, выдаваемым только российским лицам, которые уплачивают сборы и обеспечивают изъятие товаров только под таможенным контролем. В таможенных зонах и на складах товары могут подвергаться доработке, укомплектованию, сортировке. Сроки на хождения товаров в зонах и на складах не ограничены.

При ввозе иностранных и российских товаров в свободные зоны и на склады таможенные пошлины и налоги не взимаются и МЭП не применяются. При ввозе иностранных товаров в Россию и вывозе российских за границу взимаются таможенные пошлины, налоги и применяются МЭП. Если вывоз за границу товаров, поставляемых в таможенную зону или на таможенный склад, не подлежит обложению пошлинами и налогами, то таможенные платежи не взимаются либо возвращаются выплаченные суммы.

Переработка товара вне таможенной территории является режимом, позволяющим вывозить российские товары на переработку с полным или частичным освобождением от уплаты пошлин, налогов и применения МЭП. Этот режим может быть использован для переработки за границей российского давальческого сырья. Лицензия на вывоз выдается таможенным органом РФ на определенный срок с указанием объема выхода продукции переработки. При наличии лицензии ввозимые в Россию продукты переработки не облагаются пошлинами и налогами. В случае невозврата продукции переработки российский поставщик исходных товаров освобождается от ответственности при наличии консульского подтверждения о наступлении обстоятельств непреодолимой силы или других чрезвычайных обстоятельств.

Экспорт товаров - вывоз товаров без обязательства возврата на территорию РФ. Осуществляется при условии оплаты вывозных пошлин и других платежей. При экспорте товары освобождаются от налогов либо уплаченные налоги подлежат возврату.

Реэкспорт товаров - ввоз иностранных товаров, предназначенных для последующего экспорта в том же состоянии в течение не более 6 месяцев. При вывозе уплаченные таможенные пошлины и налоги возвращаются.

Уничтожение товаров - таможенный режим, при котором иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов.

Отказ от товара в пользу государства допускается с разрешения таможенного органа и осуществляется без взимания таможенных пошлин, налогов и применения МЭП.

Процесс перемещения товаров через таможенную границу осуществляется в соответствии с особыми процедурами, устанавливаемыми каждым государством. Общим для подобных процедур является неукоснительное выполнение правила: товар должен быть соответствующим образом оформлен и оплачен.

При перемещении товаров через таможенную границу РФ и в других случаях, упомянутых в Таможенном кодексе, устанавливаются следующие таможенные платежи:

таможенная пошлина;

налог на добавленную стоимость;

акцизы;

сборы за выдачу лицензий таможенными органами РФ и за возобновление действия лицензий;

сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата;

таможенные сборы за таможенное оформление;

таможенные сборы за хранение товаров;

таможенные сборы за сопровождение товаров;

плата за информирование и консультирование;

плата за принятие предварительного решения;

плата за участие в таможенных аукционах.

Для тарифного регулирования применяются следующие виды пошлин:

адвалорные, исчисляемые в процентах к таможенной стоимости товаров (например, на сырье);

специфические, устанавливаемые к единице измерения товара (например, на литр спирта);

комбинированные, сочетающие оба вида обложения (например, на автомобили);

сезонные пошлины, устанавливаемые на отдельные виды товаров, преимущественно товары сельскохозяйственного происхождения, сроком не более чем на 6 месяцев (например, на сахар).

С 1997 г. не допускается изменение таможенных ставок за прошедший период (т.е. отменен принцип обратной силы), а также установлены правила изменения ставок на перспективу, чтобы дать возможность коммерсантам сориентироваться с учетом предстоящих условий торговли. Постановлением Правительства РФ № 1347 от 22 октября 1997 г. предусмотрено, что ставки таможенных пошлин на одни и те же товары, систематизированные в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) СНГ, могут изменяться не чаще одного раза в шесть месяцев и не более чем на 10 процентных пунктов единовременно. Решения Правительства о повышении ставок таможенных пошлин будут вступать в силу не ранее чем через 180 дней после их официального опубликования. Национальная система преференций РФ может пересматриваться Правительством не чаще чем один раз в год. По своему характеру пошлины подразделяются на несколько видов:

специальные пошлины применяются в качестве контрмеры, если количество ввозимых товаров угрожает нанести ущерб отечественным производителям, или вводятся в качестве ответных мер на дискриминационные меры другой страны (например, на текстиль в страны ЕС);

антидемпинговые пошлины применяются в случае ввоза в Россию товаров по цене ниже нормальной, что наносит ущерб отечественным производителям подобных товаров;

компенсационные пошлины применяются при ввозе товаров, при производстве или вывозе которых использовались государственные субсидии, что также может нанести ущерб производителям импортирующей страны.

Перед введением специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин должно осуществляться специальное расследование, проводимое государственными органами в соответствии с законодательством.

Ставки таможенных пошлин, перечень товаров, к которым они применяются, устанавливаются и периодически пересматриваются Правительством РФ. Свод ставок и правил их применения к товарам, перемещаемым через границу, составляют таможенный тариф. В Российской Федерации действует закон о таможенном тарифе.

Основными целями таможенного тарифа являются:

рационализация товарной структуры ввоза и вывоза товаров, а также пополнение валютных доходов государства;

создание условий для прогрессивных структурных изменений в производстве и потреблении товаров в Российской Федерации;

защита экономики от неблагоприятного воздействия конкуренции иностранных фирм;

обеспечение эффективной интеграции России в мировую экономику.

В Российской Федерации принят двухколонный тариф, ставки в котором установлены по отдельным товарным группам. В первой колонке указаны ставки, применяемые в отношении товаров, происходящих из стран, с которыми по международным договорам Российская Федерация применяет режим, наиболее благоприятствуемой нации. Во второй колонке - в отношении товаров, происходящих из стран, с которыми режим, наиболее благоприятствуемой нации, не действует. Эти ставки увеличены в 2 раза, за исключением случаев предоставления особых преференций.

Таможенная стоимость товара, к которой начисляются основные виды пошлин, определяется в соответствии с правилами, устанавливаемыми Правительством РФ.

Декларирование таможенной стоимости осуществляется непосредственно декларантом, причем порядок и форма декларации устанавливается ГТК РФ. Таможенный орган РФ осуществляет контроль за правильностью определения таможенной стоимости при соблюдении конфиденциальности полученной от декларанта информации, обязанность в предоставлении которой лежит на декларанте. Таможенный орган имеет право не согласиться с заявленной декларантом стоимостью и самостоятельно в пределах 3-месячного срока определить таможенную стоимость, применяя один из установленных в законе "О таможенном тарифе" методов ее определения:

По цене сделок с ввозимыми товарами с введением в расчет поправок на базисные условия поставок, на вознаграждения посредников, на разницу в стоимости упаковки, а также учитывая различия в стоимости материалов и услуг при изготовлении товаров, лицензионных платежей и т.д.

По цене сделки с идентичными товарами, причем критерием идентичности служит сходность по физическим характеристикам товара, качеству и репутации его производителя на рынке страны происхождения. Цена идентичных товаров принимается в качестве основы определения таможенной стоимости, если такие товары проданы или ввезены в Россию не ранее чем за 3 месяца до ввоза или вывоза оцениваемых товаров, куплены или проданы примерно на тех же коммерческих условиях и в тех же количествах. При проверке обоснованности цен могут вводиться те же поправки, что и при определении цен на ввозимые товары.

Метод по цене сделки с однородными товарами, т.е. с товарами, которые имеют сходные характеристики, состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции (например, автобусы и троллейбусы). Сопоставление с однородными товарами также требует внесения поправок, предусмотренных предыдущими пунктами.

Метод на основе вычитания стоимости базируется на стоимости единицы идентичного или однородного товара, продаваемого на территории РФ не позднее 90 дней со дня ввоза оцениваемого товара с обязательным введением поправок на выплату вознаграждений посредникам, сбытовые расходы, ввозные таможенные пошлины, налоги и сборы, транспортные и страховые затраты.

Метод на основе сложения стоимости использует в качестве основы внутреннюю цену товара, рассчитанную путем сложения стоимости материалов и других издержек изготовителя в его производстве, усредненных общих затрат, обычно связанных с транспортировкой и страхованием аналогичных товаров до таможенной границы РФ, а также прибыли, обычно получаемой экспортером при поставках в Российскую Федерацию. Надо заметить, что получение достоверных данных для такого расчета от иностранных фирм представляет достаточно сложную задачу.

Резервный метод может предусматривать в качестве основы цены следующие данные: цена товара, по которой он экспортируется из страны вывоза в третьи страны, цена товара российского происхождения на внутреннем рынке РФ, цена товара на внутреннем рынке страны его вывоза, произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена товара.

В соответствии с Указанием ГТК РФ от 9 июня 1997 г. на ряд ввозимых в Россию товаров установлен контрольный уровень цен и условные цены для таможенной оценки товаров. Это связано с тем, что производство некоторых товаров за границей дотируется правительственными органами. К ним относятся масло, маргарин, соки, напитки, автошины, ковры. Если декларант не может представить достоверные документы по стоимости товара в стране вывоза, то для таможенного обложения применяются назначенные ГТК РФ выраженные в ЭКЮ условные цены.

Правительством РФ 7 декабря 1996 г. принято постановление "О порядке определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории РФ". Им установлено, что в уплаченную или подлежащую уплате цену товара дополнительно включаются:

комиссионные и брокерские вознаграждения;

стоимость контейнеров и другой оборотной тары, если она является единым целым с вывозимыми товарами;

стоимость упаковки;

стоимость бесплатно (или по сниженным ценам) предоставляемых покупателем продавцу сырья, материалов, комплектующих изделий, являющихся составной частью вывозимых товаров, а также стоимость инструментов, штампов и форм, использованных при производстве товаров, вспомогательных материалов, результатов НИОКР, дизайна, эскизов и чертежей;

лицензионные и другие платежи, которые покупатель должен прямо или косвенно осуществить в качестве условия покупки товаров;

поступающая продавцу прямо или косвенно часть дохода от последующих перепродаж или использования вывозимых товаров;

налоги, взимаемые на территории РФ, если они не подлежат компенсации продавцу при вывозе товаров за границу.

При отсутствии документов по сделке купли-продажи на аналогичные вывозимые товары или невозможности определить цены иным способом, таможенная стоимость определяется декларантом на основе данных бухгалтерского учета, отражающего затраты на производство и величину прибыли, получаемой экспортером. В случае невозможности использования представленных декларантом сведений таможенная стоимость вывозимых товаров определяется на основе сведений о ценах на идентичные либо однородные товары или исходя из калькуляции себестоимости вывозимых идентичных товаров. При оперативной работе следует пользоваться оригинальным текстом указанного постановления.

Размеры пошлин, налогов, акцизов, сборов и выплат определяются Законом о таможенном тарифе, Законами "О налоге на добавленную стоимость" и "Об акцизах", Таможенным кодексом, документами ГТК РФ и других органов таможенного контроля. Основой для начисления НДС является сумма таможенной стоимости и таможенной пошлины, а по подакцизным товарам - и сумма акциза.

Кстати, Россия не является единственной страной, использующей подобные методы. Например, в Греции взимается дополнительный сбор со стоимости импорта, в Дании - сбор на охрану окружающей среды, в ряде стран - сборы на борьбу с мусором и т.д.

В разных странах в различных размерах также взимается НДС, как правило, минимальный на продукты питания и лекарства, повышенный - на спирт, сигареты, бензин и т.д. В странах ЕС, осуществляющих протекционистскую защиту сельскохозяйственных производителей, введены специальные сборы на сельхозпродукцию из других стран.

Кроме того, при пересечении таможенной границы следует дополнительно узнать о существовании тарифных льгот и преференций.

Под ними подразумеваются предоставляемые на взаимных условиях или в одностороннем порядке освобождения от уплаты пошлины, возврат ранее уплаченной пошлины, снижение ставки пошлины, установление тарифных квот на преференциальный ввоз или вывоз товаров. Например, страна проведения крупной ярмарки для привлечения наибольшего числа иностранных фирм устанавливает сниженные ставки пошлин на определенное количество товара, импорт которого в другое время практически закрыт высокими пошлинами. Тарифные преференции в виде снижения или отказа от взимания пошлин обычно устанавливаются для товаров из стран, с которыми Российская Федерация заключила соглашение о таможенном союзе или образовании зоны свободной торговли.

Таможенные льготы также предоставляются товарам, ввозимым под таможенным контролем или в качестве вклада в уставные фонды предприятий с иностранными инвестициями, а также вывозимым предприятиями при исполнении соглашений о разделе продукции, экспортируемым из Российской Федерации в рамках поставок для государственных нужд и в других случаях, предусмотренных решениями Правительства РФ. Если международным соглашением, стороной которого является Российская Федерация, установлены нормы иные, чем содержащиеся в Законе о таможенном тарифе, всегда действуют правила международного соглашения.

Весьма спорным является вопрос целесообразности и эффективности защиты интересов отечественных производителей путем повышения импортных пошлин на ввозимую в страну аналогичную продукцию иностранного производства. Из мировой практики известно, что введение заградительных пошлин эффективно только тогда, когда национальная промышленность достаточно хорошо развита и сама насытила рынок качественными товарами. Вот тогда есть что защищать. А еле живую промышленность может спасти только мощный приток инвестиций, способный поднять ее на современный технический уровень и создать экспортный потенциал страны. Если инвестиции практически отсутствуют, то повышение импортных пошлин является чисто фискальной мерой, пополняющей бюджет за счет роста розничных цен, т.е. за счет снижения жизненного уровня населения. Кто в России может утверждать, что повышение импортных пошлин и сборов на легковые автомобили подняло нашу автомобильную промышленность? До 1998 г. и новые модели "ВАЗ" и "ГАЗ", не говоря уже о "Москвиче", отставали от мирового уровня минимум на 20-25 лет.

Положения международных договоров и конвенций, к которым присоединилась Россия, имеют превалирующее значение над национальными законами и подзаконными актами.

Такое же значение имеет Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с использованием книжки МДП (далее - Конвенция МДП). Россия присоединилась к этой Конвенции, участниками которой являются уже более 50 стран, с целью упрощения таможенного оформления грузов, перевозимых без их промежуточной перегрузки в дорожных транспортных средствах, составах транспортных средств или контейнерах с пересечением одной или нескольких границ, от таможни отправления одной страны до таможни назначения другой страны, при условии, что определенная часть операции международной дорожной перевозки (МДП) между ее началом и концом производится автомобильным транспортом.

Основными преимуществами использования системы МДП является следующее:

товары освобождаются от уплаты или депозита сумм таможенных пошлин и налогов в промежуточных таможнях;

таможенные пошлины и сборы за таможенное оформление книжек МДП в этих таможнях не взимаются;

товары, перевозимые с соблюдением процедуры МДП в запломбированных дорожных транспортных средствах или запломбированных контейнерах, как правило, освобождаются от таможенного досмотра в промежуточных таможнях;

в отличие от требований ст.136 Таможенного кодекса РФ, таможенные органы только в исключительных случаях могут требовать, чтобы транспортные средства или контейнеры, перевозимые под режимом МДП, сопровождались за счет перевозчиков.

В Конвенции МДП подробно описаны условия применения процедуры МДП, порядок выдачи книжек МДП и предоставляемые по ним гарантии, а также особенности таможенного оформления МДП на всем пути следования грузов.

Однако следует отметить, что решением Международного союза автомобильного транспорта с 31 декабря 1994 г. действие мультимодальных книжек МДП приостановлено, т.е. они могут применяться только при перевозках автомобильным транспортом и только перевозчик может быть обладателем книжки МДП.

Книжки выдаются гарантийными объединениями государств - участников Конвенции МДП. В России таким гарантийным объединением является Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) 1. АСМАП производит оплату таможенных пошлин в порядке солидарной ответственности с перевозчиками, с которых причитаются эти платежи. По каждой книжке МДП гарантируется уплата таможенных пошлин и налогов в сумме 50 тыс. долл. США. Указанная сумма уплачивается в рублях по курсу ЦБ РФ, действующему на день платежа.

Процедура МДП (TIR) удобна для автомобильных перевозок со странами Европы, со странами СНГ и азиатскими странами, присоединившимися к Конвенции МДП. Однако практика использования МДП свидетельствует о наличии допускаемых перевозчиками частых нарушений процедуры, которые ведут к существенным коммерческим потерям. Сначала в апреле 1996 г. ЕС исключил из категории разрешенных для перевозки по процедуре МДП 12 видов различной продукции, затем ГТК России в августе 1997 г. также исключил перевозки говядины, мясных консервов, сливочного масла, маргарина, кондитерских изделий, чая, пива, лекарственных средств, вычислительных машин, легковых автомобилей и запасных частей к ним.

# 4. Нетарифные методы регулирования

Отечественные коммерсанты, начинающие осуществлять внешнеторговую деятельность, должны хорошо представлять, что в современных условиях широко применяются различные нетарифные методы регулирования внешней торговли. Рассмотрим кратко некоторые из них.

Антидемпинговые процедуры направлены против продавцов, экспортирующих товары по ценам ниже стоимости их производства в стране вывоза.

Обычно антидемпинговые процедуры инициируются мощными компаниями страны импортера, которые считают, что ввозимые по пониженным ценам товары из другой страны мешают сбыту их продукции, от чего они несут и финансовые, и моральные убытки. Такие претензии рассматривают в одних странах специальные антидемпинговые трибуналы, в других - гражданские суды.

И обвиняемый в демпинге, и обвиняющая сторона должны представить свои доказательства и умело провести процесс. Во времена плановой экономики антидемпинговые трибуналы, включая Европейскую комиссию, исходили из того, что советское государство дотировало производство, и часто выносили решения о виновности советских поставщиков в демпинге.

Например, при поставках советских гидроагрегатов для четырех крупных электростанций в Канаду на рубеже 80-90-х гг. оттавский антидемпинговый трибунал под давлением гигантской американской компании "Дженерал электрик" и ее канадского филиала "Доминион инжиниринг" обвинили советское внешнеторговое объединение "Энергомашэкспорт" в демпинге при поставке гидроагрегатов для электростанции Джен Пег несмотря на то, что контракт был подписан в результате выигрыша тендера на международных торгах по условиям которых заказ получает фирма, предложившая самую низкую цену. Единственным аргументом трибунала был тот факт, что гидроагрегаты поставлялись из страны с плановой экономикой.

Вынося справедливые или несправедливые решения о демпинге, трибуналы определяют так называемую справедливую цену и устанавливают антидемпинговую пошлину, которую удерживают с поставщика. Если поставщик слишком занизил свою цену и нанес большой ущерб национальным производителям импортирующей страны или вновь экспортировал свою продукцию по демпинговым ценам, то трибунал может принять решение о наложении на поставщика антидемпингового штрафа, значительно превышающего величину антидемпинговой пошлины и часто носящего разорительный характер. Более того, трибунал может рекомендовать правительству импортирующей страны ввести количественные ограничения или запрет на импорт аналогичных товаров из страны провинившегося поставщика.

В случае с поставками гидроагрегатов для электростанций в Канаду была установлена антидемпинговая пошлина в размере 15% от импортной цены. Однако опытным работникам советского внешнеторгового объединения удалось заставить канадского заказчика компенсировать объединению эти потери.

Во второй половине 90-х гг. российские экспортеры часто подвергаются обвинениям в демпинге своей продукции на западные рынки. Это объясняется двумя основными причинами.

Во-первых, цены естественных монополий на энергоносители и транспортные тарифы делают энерго- и материалоемкую российскую продукцию дороже аналогичной продукции на мировом рынке, что дает основание западным фирмам обвинять нас в демпинге.

Во-вторых, низкая коммерческая и юридическая квалификация большинства экспортеров не дает им шансов защитить себя от подобных обвинений.

Пример этому - признание осенью 1997 г. российских поставщиков виновными в демпинге бесшовных стальных труб на западноевропейский рынок, и в результате чего отечественные предприятия облагаются антидемпинговой пошлиной в размере 35%, что практически закрыло для них европейский рынок труб на 5 лет. АО "Турбопром" не пригласило опытных консультантов, не разработало тактику защиты, не заполнило вовремя опросные листы КЭС, чем поставило всю отрасль в тяжелейшее положение.

Из этого опыта соответствующий вывод должны сделать все российские коммерсанты: с мировым рынком шутки плохи! Разработка принципов защиты от обвинений в демпинге должна заранее готовиться, если сбыт продукции возможен только по экспортным ценам ниже цен рынка импортирующей страны.

Правовая основа антидемпинговых процедур заложена в статье VI, или так называемом антидемпинговом кодексе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое образовало в 1994 г. Всемирную торговую организацию (ВТО). В уставе ВТО статья об антидемпинге разработана более детально, в ней определены критерии нанесения факта ущерба и даны рекомендации по расчету разницы демпинговых и нормальных цен.

На основе антидемпинговых положений ВТО Европейский союз регламентировал все вопросы антидемпинговой процедуры по отношению к поставщикам из стран, не являющихся членами ЕС. По этому регламенту ведение антидемпинговых процедур контролируется Комиссией ЕС, которая определяет достаточность причин для возбуждения процедуры, решает вопрос о ее возбуждении, может вводить до проведения разбирательства временные антидемпинговые пошлины, принимать во внимание обязательства иностранных экспортеров исправить положение и прекращать разбирательства. Представители стран - членов ЕС участвуют в антидемпинговых разбирательствах в составе Антидемпингового комитета. В тех случаях когда экспортеры не согласны с решением Антидемпингового комитета, они имеют право обратиться в Суд Европейского союза.

Поэтому в случае обвинения российской организации в демпинге следует немедленно обратиться к российской или иностранной консультационной фирме, а также самостоятельно изучить антидемпинговые процедуры ВТО и, в случае поставок в Европу, процедуры ЕС. Эта рекомендация тем более актуальна, поскольку Россия стремится быть принятой в члены ВТО и войти в ЕС.

Ценовые преференции. Ценовые преференции также применяются для защиты интересов местных производителей товаров от импорта аналогичной продукции из других стран; Для этого под давлением национальных производителей устанавливается, что определенный товар (работы, услуги) могут быть закуплены у зарубежных поставщиков аналогичного товара, если их цены окажутся ниже цен национальных фирм, например на 5%, Чаще подобная процедура применяется при закупках крупных партий товара или уникальных комплектов оборудования через международные торги.

В 70-х гг. советское внешнеторговое объединение "Энергомашэкспорт" по техническим показателям и коммерческим условиям заняло первое место в торгах на поставку в США мощных гидроагрегатов для крупнейшей американской гидростанции Гренд Кули, опередив по всем показателям предложения энергетических гигантов США, в том числе предложив цены на 4% ниже американских. Американское правительство не могло допустить такого прорыва советской техники на их рынок и под давлением американских монополий до окончательного решения тендерного комитета о передаче заказа ВО Энергомашэкспорт приняло Закон о введении ценовой преференции в пользу американских поставщиков в размере 6%, грубо устранив со своего рынка советских конкурентов.

Этот пример показывает, что ценовые преференции могут вводиться как защитная мера не только развивающимися государствами, но и богатейшими странами мира.

Количественные ограничения. Большинство стран в период развития или восстановления своих экономических потенциалов вводят долгосрочные или краткосрочные меры по количественному регулированию импорта и экспорта определенных видов товаров, устанавливая для них соответствующие квоты в абсолютных цифрах или в процентном отношении к объемам собственного производства. Одновременно с установлением квот правительство назначает один из своих органов ответственным за выдачу лицензий, т.е. разрешений той или иной компании осуществить экспорт или импорт определенного количества своей продукции.

Экспортные квоты устанавливаются в основном по трем причинам:

с целью приоритетного удовлетворения данным видом товара своего рынка, во избежание роста цен;

в соответствии с подписанными правительством международными компенсационными или картельными соглашениями, целью которых является регулирование цен на мировом рынке (например, на кофе, какао, нефть и др.);

в соответствии с заключенными правительством двусторонними соглашениями с другими странами о добровольном ограничении экспорта товаров (например, соглашении США и Японии о добровольном ограничении экспорта автомобилей, электронной техники и т.д.).

Импортные квоты устанавливаются прежде всего для защиты отечественного рынка от агрессивной экспортной политики более развитых стран. Например, Турция и Греция ограничивали ввоз в свои страны дизелей, дизельгенераторов, электродвигателей и т.д. чтобы дать возможность укрепиться на рынке отечественным производителям. В то же время не вводилось никаких количественных ограничений на ввоз этого оборудования в разобранном виде на принципах прогрессивной сборки, т.е. с постепенным освоением выпуска узлов и деталей собственной промышленностью.

Весьма часто страны, проводящие у себя международные ярмарки, увеличивают квоты на импорт товаров, с одной стороны, привлекая большее число иностранных участников, с другой - позволяя отечественным фирмам закупать лучшие образцы товаров, с тем чтобы содействовать ускорению технического прогресса национальной промышленности.

Экспортные и импортные квоты обычно распределяются пропорционально объемам заявок национальных поставщиков и потребителей Продукции. Однако если правительство хочет повысить эффективность экспортных и импортных операций, оно осуществляет распределение квот путем проведения конкурсов и аукционов, в результате которых отбираются наиболее выгодные предложения поставщиков и потребителей.

В целях реализации Федерального закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" Правительство РФ приняло 31 октября 1996 г. постановление "О порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже квот при введении количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации".

Государственная монополия на экспорт и импорт отдельных видов товаров или товарных групп вводится обычно для повышения эффективности торговли, более четкого контроля получения выручки и расходования валютных средств, регулирования объемов торговли с учетом интересов реструктуризации отечественной промышленности, уменьшения числа посредников, претендующих на часть валютной выручки или необоснованно вздувающих импортные цены, снижения коррумпированности торговли.

Те же задачи решает монополизация внутренней торговли, например спиртом и водочными изделиями. К сожалению, российское Правительство не понимает, что без строгой монополизации импорта этих товаров борьба за монополизацию в сфере сбыта не имеет перспектив.

Приобретение товаров от резидентов. При размещении крупных заказов не редко сами покупатели ставят условие, чтобы поставщиками товаров были только резиденты их страны. Чтобы избежать этого барьера, иностранные поставщики вынуждены создавать в стране покупателя дочерние фирмы и продавать товары через них. Это позволяет покупателям при рассмотрении разногласий применять право своей страны.

Экспортеры товаров также должны знать о существовании политических барьеров (например, КОКОМ), ограничивающих возможности торговли.

КОКОМ закончил свое существование 31 марта 1994 г., поскольку после окончания "холодной войны" потребность в нем логически отпала. Вместо него в декабре того же года была создана новая международная организация "Новый форум" с центром в Вене. Первоначально в число ее членов входили 28 стран, в том числе Венгрия, Польша, Словакия и Россия.

Согласно разработанным принципам эта организация не будет составлять черный список стран, для которых устанавливаются экспортные и импортные ограничения. Вместо этого планируется вести "мониторинг поведения" стран, чтобы можно было своевременно обсудить необходимость ограничений, если торговля определенным товаром создает угрозу безопасности соседям по региону. Под потенциально опасными подразумевают такие страны, как Иран, Ирак, Ливия, Северная Корея.

Несмотря на отмены списков КОКОМ, некоторые страны, и в первую очередь США, придерживаются старых порядков. Например, они запрещают своим компаниям продавать в Россию современное компьютерное и телекоммуникационное оборудование.

Обычно политические барьеры в торговле эффективны, когда в их создании участвует достаточно много стран, объединенных идеей ООН или одной из крупнейших держав мира. Многим памятна политическая и экономическая блокада ЮАР, когда в ней проводилась политика апартеида. В 90-х гг. со стороны США продолжается экономическая блокада Кубы, причем Конгрессом принят Закон об экономических санкциях со стороны Соединенных Штатов Америки к компаниям, ведущим с Кубой коммерческие операции. США только дискредитировали себя, приняв закон в отношении фирм других стран, которые не хотят признавать диктата США. Под эгидой ООН действует экономическая блокада Ирака и Ливии как центров международного терроризма, США пытается склонить ООН к осуждению строительства Россией атомной электростанции в Иране.

государственное регулирование коммерческий

Возможно использование и технических барьеров, например установление дополнительных требований к импортируемым товарам, что является способом защиты внутреннего рынка от конкуренции.

Однако дополнительные требования к иностранным товарам нередко связаны с объективным желанием защитить своих потребителей от некачественной продукции. Чаще всего это относится к продуктам питания, детским товарам и лекарственным препаратам. В этом плане вполне оправданна политика российского правительства, требующего дополнительных проверок качества импортируемой продукции, особенно продуктов питания.

# 5. Валютный контроль

Особое место в системе мер государственного регулирования занимает валютный контроль.

Основными задачами валютного контроля являются следующие:

контроль за поступлением валютной выручки за экспортированные товары;

контроль за проведением обязательной продажи 50% валютной выручки экспортерами;

контроль за поступлением товаров в Российскую Федерацию по импортным операциям;

контроль за поступлением товаров в Российскую Федерацию по бартерным контрактам.

Органами валютного регулирования в России являются ЦБ РФ, ГТК РФ, Государственная налоговая служба и Комиссия по валютному и экспортному контролю.

Первичными документами валютного контроля являются должным образом оформленные экспортные или импортные контракты. Они должны содержать, как минимум, следующие реквизиты:

определение сторон контракта с указанием их юридических адресов;

описание товара с указанием его технических характеристик и количества;

указание цены единицы товара, характера и способа установления цены и общей суммы контракта;

указание сроков поставок;

обязательство покупателя принять и оплатить товар;

указание сроков платежа, валюты платежа и способа платежа с перечислением документов, против которых осуществляется платеж;

указание названий банков и номеров счетов плательщиков и получателей, а также реквизитов банков-корреспондентов, через которые должен осуществляться платеж;

вид гарантии платежа за поставленный товар или поставки товара против платежа;

обязательства партнеров по возврату авансов в случае непоставки товаров;

ответственность сторон и штрафные санкции за невыполнение обязательств;

указание страны, в суде которой будут рассматриваться возникшие споры.

Контракт должен быть составлен на русском языке или иметь нотариально заверенный перевод на русский язык. Контракт должен иметь номер, на нем должны быть указаны место и дата подписания, а также иметься подписи лиц, уполномоченных на совершение сделок.

Сроки платежа за поставленные товары и сроки поставки товаров после осуществления предусмотренных контрактом платежей не могут превышать 180 дней. Сделки, предусматривающие оплату поставленного товара или поставку закупленного товара в сроки, превышающие 180 дней, могут осуществляться только при наличии лицензии Банка России на ведение операций, связанных с движением капитала.

Вторичными документами валютного контроля являются паспорта сделок, учетные карточки и карточки платежа.

По каждому экспортному или импортному контракту оформляется паспорт сделки (ПСэ или ПСи), подписываемый банком, в котором открыт валютный счет экспортера или импортера, и который будет осуществлять расчеты по контрактам. Паспорт сделки оформляется в двух экземплярах по установленной стандартной форме и в соответствии с установленным порядком.

После заполнения паспорта сделки экспортер или импортер представляют его в свой банк с приложением оригинала или заверенной копии контракта. Банк проверяет достоверность представленных документов, в том числе подписей, подписывает паспорт сделки, оставляет один экземпляр себе, а другой передает клиенту. Тем самым банк принимает на себя обязательство по контролю за исполнением сделки.

Если в ходе исполнения контракта в него вносятся какие-либо изменения, экспортер или импортер должны предоставить банку оригиналы или заверенные копии изменений или дополнений и оформить новый паспорт сделки.

При предъявлении товаров к таможенному досмотру декларант передает таможне оригинал контракта или его заверенную копию, заполненную грузовую таможенную декларацию (ГТД), заверенную ксерокопию оригинала паспорта сделки. Таможенные органы проверяют подлинность документов и соответствие их действующим требованиям. После завершения таможенного оформления ксерокопия ГТД с печатью передается декларанту, который пересылает ее в банк.

Дополнительно при экспортных и импортных операциях оформляются учетная карточка и карточка платежа. Учетные карточки составляются в ГТК РФ по каждому коду товара в каждой грузовой таможенной декларации. Они пересылаются ГТК в банк экспортера или импортера с целью идентификации товаров, выпущенных с территории РФ или поступивших на ее территорию, и соответствующих платежей. Карточки платежа оформляются для учета и контроля осуществления платежей по контрактам.

Заверенные таможенными инспекторами копии грузовых таможенных деклараций должны передаваться в банк в течение 10 дней с даты выпуска экспортного товара с таможенной территории РФ и в течение 30 дней с даты пропуска товара на таможенную территорию РФ.

Если экспортер по каким-либо причинам не обеспечит поступление валютной выручки в Россию, то против него будут применены финансовые санкции и может быть поставлен вопрос об уголовной ответственности. Если по каким-либо причинам импортер не может представить в банк ГТД, подтверждающую полное поступление товара в Российскую Федерацию, с него в бесспорном порядке взыскивается стоимость неполученного товара и на него налагаются серьезные финансовые санкции.

Если сами банки допустили ошибки в учете и контроле за валютными операциями, связанными с экспортом и импортом товаров, на них также налагаются финансовые санкции. За свою работу, связанную с осуществлением валютного контроля за экспортными и импортными операциями, банки имеют право взыскивать комиссионное вознаграждение в размере не более 0,15% суммы контракта, указанной в паспорте сделки.

Так же как и для экспортных и импортных операций, для бартерных операций оформляется паспорт сделки, но не в банке, а в управлении уполномоченного Министерства промышленности и торговли (Минпромторга) России в регионе, если сумма договора не превышает в эквиваленте 1 млн долл. США, а при превышении этой суммы - в управлении уполномоченного Минпромторга России по Центральному району.

Первичным документом для получения паспорта бартерной сделки является двусторонний договор мены, который должен содержать те же реквизиты, что и экспортно-импортные контракты. Договор должен содержать данные о количестве, качестве, цене единицы и общей стоимости обмениваемого товара при определенных базисных условиях поставки.

Для оформления паспорта сделки в управление уполномоченного Министерства экономики и торговли направляется, заявление с приложением следующих документов:

двух экземпляров паспортов сделки, составленных, подписанных и заверенных в соответствии с инструкциями;

оригинала бартерного договора и изменений к нему с удостоверенными копиями, которые остаются в управлении Министерства промышленности и торговли;

удостоверенной копии документа о государственной регистрации российского юридического лица;

копии учредительных документов российского юридического лица;

копии документа, подтверждающего учет российского лица органами государственной статистики;

копии международного договора РФ, если бартерный контракт заключается во исполнение этого договора;

заверенного перевода на русский язык бартерного договора, составленного на иностранном языке.

Уполномоченный Министерства промышленности и торговли обязан в течение не более 21 дня проверить правильность и достаточность представленных документов и выдать заявителю паспорт сделки. За оформление и переоформление паспортов взимается установленная плата.

При таможенном оформлении первой партии товара таможенному органу представляется оригинал паспорта сделки и его заверенная копия. При таможенном оформлении последующих партий товара таможенному органу предоставляется только заверенная копия паспорта сделки. При этом в случае внесения изменений в бартерный контракт заявитель должен переоформить паспорт сделки.

В случае изменения условий договора, предусматривающих расчеты в денежных или иных финансовых документах, российские лица обязаны обеспечить возврат этих средств в сумме эквивалентной экспортной стоимости, вывезенных из Российской Федерации товаров на свои счета в уполномоченных байках с соблюдением требований законодательства о валютном контроле, причем не более чем через 180 дней после таможенного оформления поставок из Российской Федерации. Превышение указанных сроков либо использование любой другой формы выполнения иностранным партнером своих обязательств вместо ввоза в Россию товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности возможно только по специальному разрешению. При экспорте работ и услуг по бартерным контрактам российский экспортер должен оформить паспорт сделки с указанием всех обязательств. Одной из особенностей таких сделок является обязанность российских лиц представить в органы валютного контроля в течение 15 дней с момента вывоза работ, услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности документы иностранного импортера, подтверждающие получение или выполнение указанных работ и услуг.

В случае любых нарушений установленного режима валютного контроля таможенные органы возбуждают дело о нарушении правил в отношении российских участников внешнеэкономической деятельности. Наказанием за нарушения может являться наложение штрафов в размере от 100 до 200% стоимости товаров и транспортных средств с их конфискацией или без таковой, с взысканием стоимости таких товаров и транспортных средств или без такового, с отзывом лицензии или квалификационного аттестата.

# Список литературы

1. Богуславский М.М., Орлов Л.Я. Законодательство России о совместных предприятиях. - М.: Издательство БЕК, 2007.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 2006.
3. Кретов И.И. Маркетинг на предприятии - М.: Финстатинформ, 2004.
4. Нессонов Г.Г. Управление персоналом коммерческой организации.
5. Учебное пособие. - М: ВКШ, 2007.
6. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник/ Под ред. С.И. Долгова и И.И. Крепима. - М.: Издательство БЕК, 2007.
7. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. - М.: Международные отношения, 2009.
8. Якока Л. Карьера менеджера. - М.: Прогресс, 2006.