Основы внешней экономической деятельности

Государственное регулирование ВЭД

ВЭД – особая форма деятельности, требующая особого внимания со стороны государства.

Политика государства в этой сфере определяется уровнем развития экономики, проводимой общей экономической политикой, положением страны на общем мировом рынке.

Различают 2 формы государственного регулирования ВЭД:

1. Тарифная (экономическая)
2. Нетарифная (административная)

Тариф – представляет собой систему налогов и сборов

Нетариф – представляет собой систему разрешительно-запретительных мер (прямое вмешательство государства)

Тарифное регулирование:

Российский учебник ВЭД в общем случае уплачивает:

* Таможенную пошлину (экспортную или импортную)
* Таможенный сбор
* Акцизы
* НДС

Таможенная пошлина – основной вид платежа регулирующий ВЭД. Сумма пошлины рассчитывается исходя из объёма перевозимого товара и ставок пошлины (таможенный тариф)

Законодательная база по взиманию пошлин - это таможенный кодекс и закон о таможенном тарифе от 1993 г.

Таможенный тариф может быть установлен в 3 вариантах:

1. В денежном варианте на физическую единицу (евро) – это специфический тариф
2. Устанавливаемый в процентах от таможенной стоимости товара – это адваловый
3. Устанавливаемый в процентах и в евро – это смешенный тариф

Средний уровень ставок около 20%. В развитых странах - 5-6%. Величина ставки определяется законом РФ (иногда пересматривается с учётом экономической политики)

Для России таможенные пошлины – это существенная надбавка к бюджету.

Ставки таможенной пошлины дифференцированы по:

* Видам товаров. Для того, чтобы найти ставку для конкретного товара, надо знать его квалификацию по тарифной номенклатуре ВЭД (ТН ВЭД СНГ содержит 99 групп) Например: 44 группа древесина и изделия из неё 94 группа – мебель (существует дальнейшая квалификация: 44.1, 44.2, 44.3 и т.д.)
1. Страны, с которыми Россия заключила договор о взаимном благоприятствовании в торговле – 128 (Базовые ставки базируются на соглашении по тарифам и торговле)
2. Развивающиеся страны, их 144 (Ставка льготная – 75% от базовой ставки)
3. Наименее развитые страны – 47 стран Африки и Азии (ставка нулевая) Режим преференции по всем товарам:
4. Подакцизные товары
5. Электронно-бытовая техника
6. Одежда, обувь из синтетических материалов
7. Страны, с которыми заключён договор об экономической интеграции

Этапы:

* Зона свободной торговли
* Таможенный союз
* Экономический союз
* Полная интеграция
1. Прочие страны облагаются по удвоенной базовой ставке. Сумма экспортных устанавливается по относительно небольшому числу товаров с 50 наименований. В развитых странах экспортные пошлины практически отменены.

Таможенный сбор – определяется по двум направлениям:

* За оформлением документов (единая ставка 0,15% от таможенной стоимости)
* За другие услуги таможни (расценки устанавливает таможня), Например: За хранение, контроль и т.д.

Таможенные сборы поступают на нужды самой таможни, в отличие от таможенной пошлины, которая уходит в федеральный бюджет.

Акцизы – взимаются в соответствии с Федеральным Законом об акцизах. Ставки едины как для товаров внутрироссийского происхождения, так и для импортных товаров.

При экспорте акцизы не взимаются.

Подакцизы:

* Этиловый спирт
* Алкоголь
* Табачные изделия
* Ювелирные изделия
* Нефтепродукты
* Легковые автомобили с объёмом двигателя более 2,5 тысяч см3

Ставки акцизов устанавливаются в рублях, на физические величины в процентах.

Налогооблагаемая база по акцизам:



где:

 – таможенная стоимость

– таможенная пошлина

- таможенный сбор

НДС – налог на добавленную стоимость взимается в соответствии с Федеральным Законом об НДС, ставки едины и в основном составляют 20%; По основным продуктам питания, товарам детского ассортимента – 10%

Налогооблагаемая база по НДС:



где: А – Акциз

При экспорте НДС не взимается. Взимание тарифных платежей определяется видом таможенного режима. При некоторых видах режима платежи не взимаются.

# Нетарифное регулирование. Основные формы:

* Лицензирование
* Контроль таможенной стоимости
* Контроль за поступлением таможенной выручки
* Контроль бартерных сделок
* Обязательная сертификация товаров
* Таможенный контроль и др.

# Лицензирование

Делится на:

* + - 1. Лицензирование деятельности на внешнем рынке

Специальная лицензия для работы на внешнем рынке требует банковская деятельность, страховая и т. д. По большинству видов деятельности лицензия не требуется.

* + - 1. Лицензирование ввоза-вывоза отдельных товаров

Специальным постановлением правительства определяется перечень товаров, экспорт или импорт которых требует специальной лицензии (на каждую партию перевозимых товаров):

* Взрывчатые вещества
* Драгоценные камни и металлы
* Некоторые виды промышленных отходов
* Наркотические и психотропные вещества
* Медицинские препараты
* Оружие и др.

Лицензирующий орган – Министерство торговли и развития. По каждому виду товаров устанавливается Федеральное учреждение, с которым согласуется экспорт или импорт данного товара.

Квотирование – количественное ограничение ввоза или вывоза товара. Больше, чем квота ввозить или вывозить не разрешается. Квотирование-это нежелательная форма. Целесообразность квоты может определяться только угрозой экономической безопасности страны, и когда все другие формы исчерпаны. В настоящее время квоты установлены только по некоторым видам текстильных товаров и металлов.

Порядок квотирования:

* + - * 1. Устанавливается квота в целом по всей стране
				2. Квота распространяется по министерствам и ведомствам
				3. Распределение по конкретным предприятиям

Контроль таможенной стоимости:

Таможенная стоимость является расчётным показателем и контролируется государством, то есть является базой для расчёта налогов.

Расчёт таможенной стоимости производит декларант, проходивший таможенный контроль. При этом следует руководствоваться инструкцией ГТК (государственный таможенный комитет).

Инструкция предусматривает 6 методов расчёта таможенной стоимости:

* 1. За базу принимается цена товара по данному контракту, которая должна включать следующие затраты:
* Затраты на изготовление товара
* Доставка до таможенной границы РФ
* Упаковка, маркировка товара
* Сопровождающая техническая документация
* Комплект специальной оснастки
* Комиссионные платежи и ряд других предусмотренных инструкцией

В некоторых случаях применяться не может, когда стороны контракта взаимозависимые и цена может быть необъективной, тогда используют второй метод.

* 1. За базу принимают цену по идентичному товару. Идентичность должна соблюдаться по следующим параметрам:
* Наименование товара
* Страна изготовителя
* Фирма изготовителя
* Сортность и другие показатели качества
* Объём партии товара
* Сроки поставки товара (до 90 дней) и другие
	1. Если идентичного товара нет, то за базу принимается цена однородного товара. Однородным считается товар с теми же потребительскими свойствами и назначениями. Чем больше объём партии, тем ниже цена. Если нет однородного товара, то применяют один из следующих методов.
	2. Метод сложения
	3. Метод вычитания
	4. Резервный метод

Декларант обязан по установленной форме составить декларацию таможенной стоимости с приложением документов, подтверждающих соответствующие затраты. Эта декларация подаётся таможенным органам наряду с другими документами.

# Таможенный контроль

Основная цель таможенного контроля – это проверка соблюдения законодательства по таможенным операциям, обеспечение экономической безопасности, недопущение незаконных операций.

Законодательная база действий таможенных органов – это таможенный кодекс РФ, введённый 1 июля 1993 года. Возглавляет работу таможенных органов ГТК, который координирует деятельность, воплощает в жизнь таможенную политику государства. Непосредственный таможенный контроль, который осуществляется через таможенные посты и таможенные пункты, которых в России примерно 600. В каждом регионе имеется таможенное управление. Основной документ, предоставляемый на таможне – это грузовая таможенная декларация (ГТД). ГТД составляется по установленной форме в соответствии с инструкцией ГТК о её заполнении. ГТД составляет тот, кто проходит таможенный контроль.

# Контроль за поступлением валютных средств.

Цель контроля – не допустить утечки капитала за рубеж. В соответствии с валютным регулированием вся валютная выручка от экспорта должна поступать в Российские банки за исключением случаев предусмотренных законодательством.

Механизм контроля:

Экспортёр должен заполнить по установленной форме паспорт сделки. Оформляется паспорт сделки в том банке, куда должна поступить валютная выручка, один экземпляр паспорта в таможне. Банк и таможня являются агентами контроля. Если обоснований нет, то уплачиваются штрафы в соответствии с законом (вся выручка+налоги)

Контроль бартерных сделок.

Бартером именуется безвалютная товарообменная операция. Цель контроля - не допустить скрытой утечки капитала за рубеж, что может быть, если есть фактическая несбалансированность по стоимости встречных поставок товара.

Механизм контроля:

Оформляется специальный паспорт бартерной сделки. Он оформляется через уполномоченного министерства торговли в регионе. Уполномоченный обязан проверить сбалансированность бартера.

Обязательная сертификация товаров контроля безопасности.

# Контроль безопасности импорта

Цель контроля – не допустить импорта некачественных товаров. Контроль организуется по тем товарам, которые определены специальным постановлением правительства:

* Продукты питания
* Медикаменты
* Моющие средства
* Косметика
* Парфюмерия
* Электронно-бытовые приборы
* Фанера
* Древесные плиты и ряд других товаров.

Механизм контроля:

Декларант обязан предоставить сертификат качества таможенным органам. Получить сертификат можно по одному из двух вариантов:

1. Через Российские сертификационные центры, после испытания образцов
2. Через зарубежные сертификационные центры, имеющие аккредитацию в России.

## Структура и содержание внешнеторгового контракта

Контракт является основным документом, регулирующим отношения экспортёра и импортёра. Составляется в произвольной форме. Следует придерживаться определённых правил его составления.

Примерная структура контракта может быть следующая:

Контракт обязан иметь номер, дату и место составления; начинается контракт с преамбулы, в ней указывается полные и краткие наименования сторон контракта с указанием страны; указываются лица, уполномоченные подписать контракт.

1. Предмет контракта. Сделка купли-продажи соответствующего товара.
2. Объём поставки товара. Указываются виды, ассортимент, спецификация и объём в соответствующих физических единицах. Если спецификация большая, то следует вносить её в приложение.
3. Качество товара. Указываются стандарты, технические условия и др. характеристики соответствующего товара.
4. Цена и общая стоимость контракта. Указываются виды цен, валюта цены, валюта платежа. Могут быть указаны валютно-ценовые оговорки (страхуем свой платёж, привязывают свою валюту к др. валюте)
5. Базисные условия поставки товаров. Эти условия определяют права и обязанности продавца и покупателя по перевозке товара и определяют, в каком товар становится собственностью покупателя. При указании базиса целесообразно воспользоваться международным документом, которым именуется ИНКОТЕРМС. С учётом базиса поставки определяется цена поставки.
6. Форма расчёта платежа. Оплата по факту поставки авансовый банковский перевод, расчёты по аккредитивам, по инкассо, оплата чеками.
7. Условия платежа. Указываются такие документы и условия, которые должны быть соблюдены по взаимным расчётам.
8. Упаковка и маркировка товара. Если требуются специальные маркировочные данные. Указывается, как упакован и какая марка.
9. Контроль объёмов и качества товара (порядок сдачи-приёмки товара). Пункты, где проводится сдача-приёмка товара; указывается способ измерения объёмов, особенность здесь единицы измерения. Товар может подвергаться естественной убыли. Указываются возможные потери во время пути. Например: Усушка до 5% древесины.
10. Гарантия поставщикам (в надёжности).
11. Форс-мажор – это обстоятельство непреодолимой силы; объективные обстоятельства, наступление которых не позволяет выполнить условия контракта (которые указываются в контракте). Указывается организация, которая подтверждает форс-мажорные обстоятельства, обычно это торгово-промышленая палата. Указывается срок, на который продляется действие контракта (обычно 60 или 96 дней). Если в данный срок обязательства не выполнены, то контракт разрывается без штрафных санкций.
12. Ответственность сторон (штрафные санкции).
13. Арбитраж. Там указывается порядок решения споров. Если стороны между собой не договорились, то арбитражный суд, который входит в состав торгово-промышленной палаты какой-либо страны.
14. Прочие условия.
15. Реквизиты сторон (подпись, печать, номер, дата). Если контракт на нескольких листках, то подписывается на каждом.

Базисные условия поставки контракта

Определяют риск и расходы и являются базой для расчёта цен, согласно документу ИНКОТЕРМС, все условия делятся на 4 группы:

E, F, C, D.

Первое базисное условие, которое входит в группу E

EXW – ex works (с фабрики, с завода). В контракте EXW и далее то место, где товар находится у продавца. По этим условиям продавец обязан в установленный срок предоставить товар в распоряжение покупателя, на своём складе, а покупатель в этот срок, за свой счёт должен нагрузить товар на транспортное средство и вывести со склада. Все таможенные процедуры на покупателе.

Первое базисное условие из группы F

FCA – для любого транспорта, но лучше наземного (перевод: «свободно у перевозчика»). Далее указывается пункт, где товар передаётся первому перевозчику. Продавец обязан за свой счёт погрузить товар на транспортное средство или передать в распоряжение перевозчика и пройти все экспертные таможенные процедуры. Товар становится собственностью покупателя, как только поступает покупателю.

Второе базисное условие из группы F:

FAS – (порт отправителя) – (перевод: «свободно вдоль борта судна»). Товар становится собственностью покупателя, когда он передан в распоряжение порта. Покупатель проходит все таможни.

Третье базисное условие из группы F:

FOB – (порт отправления) - (перевод: «свободно вдоль борта судна»). Продавец обязан доставить товар в порт за свой счёт погрузить экспорт, очистка груза ложиться на продавца. Товар становится собственностью покупателя, когда он проходит через порожнее судно в порту отправителя.

Первое базисное условие группы C:

CPT (перевод: «стоимость и перевозная плата, оплаченная до такого-то пункта»). Целесообразно для наземного транспорта. Продавец обязан в установленный срок передать товар первому перевозчику, заключить контракт на перевозку и оплатить перевозку до указанного пункта, а также обеспечить экспортную очистку груза. Товар становится собственностью покупателя, когда он передан первому перевозчику.

CIP – (перевод: «стоимость и страхование»). Обязанности те же + продавец обязан застраховать груз в страховой компании. Страховая сумма груза +10%. Страхуется от всех рисков, а с ограниченной ответственностью страховщика. Все документы продавец передаёт покупателю, если с грузом в пути что-то случится, то отвечает покупатель.

CFP – (перевод: «Стоимость и фрахт оплачены до соответствующего пункта») Указываются те пункты, которые находятся до страны покупателя. Если указывается страна покупателя, то все таможенные процедуры по импорту ложатся на покупателя.

CIF – (перевод: «Стоимость страхования и фрахт»)

DAF – (перевод: «Доставлено до границы»). Для любого транспорта. Таможенный пункт до страны покупателя. Продавец обязан за свой счёт доставить товар на таможню и обеспечить экспортную очистку груза.

DES – (перевод: «Доставлено до порта назначения»). Для водного транспорта. Товар становится собственностью покупателя, когда он проходит через поруки судна в порту назначения. До этого момента расходы и риск ложится на продавца. Разгрузка в порту назначается на покупателя.

DEQ – (перевод: «Доставлено до порта назначения»). Тоже самое, только разгрузка ложиться на продавца и отпускается с причала. Продавец обязан за свой счёт разгрузить товар с причала.

DDV – (перевод: «Доставка до пункта назначения без оплаты пошлин»). Для наземного транспорта.

DDP – тоже самое, только с оплатой пошлин.

Валютные ценовые оговорки в контракте

Различают следующие виды валютных оговорок:

Прямая – валюта цены и валюта платежа различаются. Валюта цены указывается в твёрдой валюте платежа в другой валюте и привязывается к курсу валюты цены. В соответствии с оговоркой сумма платежа корректируется с учётом изменения курса.

Косвенная – если валюта цены и платежа совпадают, и делается специальная оговорка отношений валюты, к которой привязывается валюта платежа.

Оговорки могут быть односторонние и двусторонние.

Односторонние – сумма платежа корректируется только в одну сторону со знаком «+» или «-».

 Двусторонние – корректировка в любую сторону.

Оговорка может быть лимитированная и не лимитированная.

Лимитированная – Сумма платежа меняется в любом размере.

Не лимитированная – меняется в пределах установленного коридора (до 0,5 валюта не изменяется, а применяется в пределе 0,5 – 5%). Если больше, то максимально корректируют на 5% (+;-).Если 0,5–5% - корректировка двусторонняя.

Оговорка может быть одно-валютные или многовалютные.

Корректировка суммы платежа производится в целом по корзине. Корзина может быть симметричной, когда удельный вес входящих в неё валют одинаков и асимметричная – удельный вес разный.

Корзина бывает фиксированной, т. е. неизменной и плавающей. Меняются удельный вес, и может быть смешанный вариант. Чем твёрже валюта, тем лучше. Наиболее распространенные права заимствования (SDR=CDP) – симметричная корзина из 5 валют (доллары, франки, марки, фунты стерлинги, йены)

Ценовые оговорки:

Цена плавающая, договариваются о ценообразующих факторах. Если товар биржевой, колебания цен на бирже…

Форма расчёта.

Руководством для выбора формы расчёта является обеспечение надёжности сделки.

Основные формы расчёта:

1. Банковский перевод
2. Расчёты по инкассо
3. По аккредитивам
4. Чеками
5. По открытым счетам
6. С применением различных форм кредитования
	1. Банковский перевод

Импортёр даёт поручение своему банку перечислить банку экспортера, следующую сумму, оформляется платёжным поручением банка. Преимущество данной формы расчёта:

* + - Простота
		- Минимум комиссионных
		- Быстрота расчёта

SWIFT – система электронных межбанковских расчётов.

Недостаток:

Малая надёжность

* 1. Расчёты по инкассо

Правовая база – международный документ, исследуемый унифицированными правами по инкассо. Документ носит рекомендуемый характер.

Различают следующие формы:

* Чистое инкассо (поставляются только финансовые документы)
* Документ инкассо (не только платёжный, но и другие документы)

Определяются контрактом, какие документы должны быть выставлены. Различают с предварительным и последующим акцептом для повышенной надёжности.

Может быть предусмотрена предварительная банковская гарантия.

Акцепт – это соглашение об оплате инкассо предварительным концептом и с предварительной гарантией.

1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ЭКСПОРТЁР |  | ИМПОРТЁР |

13

5

|  |
| --- |
| ПЕРЕВОЗЧИК1211986423 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| БАНКЭКСПОРТЁРА | 7 | БАНК ИМПОРТЁРА |

10

1. Заключение контракта
2. Импортёр даёт поручение выдать банку деньги (гарантийные платежи)
3. Уведомление о платёжеспособности импортёра
4. Банк экспортёра уведомляет своего клиента о платёжеспособности импортёра
5. Передача товара перевозчика для отгрузки
6. Передача документов экспортёра в свой банк
7. Передача документов в банк импортёра
8. Передача документов импортёру для акцепта (идёт проверка документов, и если всё в порядке, то соглашаются с акцептом; сначала акцепт потом оплата)
9. Передача акцептированных документов
10. Перевод денежной суммы в банк экспортёра
11. Банк импортёра возвращает документы, в том числе аналогичные счета.
12. Уведомление экспортёра о начислении денег
13. Поручение товара у перевозчика по доставленным документам.

Преимущество: это повышение надёжности операции, в частности экспортёр должен быть уверен в том, что перевозчик не выдаёт товар импортёру, пока тот не предоставит платёжный документ.

В то же время импортёр заранее может проверить документы качества и количества товара.

Недостаток: повышение срока расчёта, более долгая операция по оплате комиссионных банку.

Для того чтобы высокий объём расчёта может применяться форма инкассо с последующим акцептом документов: как только банк импортёра получает документы, сразу производится оплата счетов. При этом за импортёром в течение согласованного срока остаётся право возвратить сумму из банка экспортера, если в конечном итоге он документ не акцептовал. (10 дней). Если в этот срок поступления отказ от импортёра, то деньги автоматически переводятся в банк импортёра.

Расчёты по инкассо – есть инструкция банка для совершения соответствующей операции. Такая форма расчёта в целом предпочтительна для импортёра.

* 1. Расчёты по аккредитивам

1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ЭКСПОРТЁР |  | ИМПОРТЁР |

5

11

|  |
| --- |
| ПЕРЕВОЗЧИК2106493 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| БАНКЭКСПОРТЁРА | 7 | БАНК ИМПОРТЁРА |

8

1. Заключение контракта аккредитива
2. Заявление. Импортёр указывает на открытие аккредитива
3. Извещение банка экспортёра об открытии аккредитива, т. е. деньги, зарезервированы для экспортёра
4. Уведомление экспортёра об открытии аккредитива
5. Передача товара перевозчику
6. Передача отгрузочных документов
7. Банк импортёра передаёт документы банку экспортёра
8. Банк импортёра перечисляет деньги банку экспортёра и закрывает аккредитив
9. Уведомление о переводе денег
10. Передача документов
11. Получение товара у перевозчика

Данная форма расчёта регулируется международным документом, разработанным международной торговой палатой – квалифицированные правила и обычаи по документарным аккредитивам. В целом эта форма выгодна для экспортёра, т. к. практически гарантирует оплату товара (даже после банкротства импортёра экспортёр получает свои деньги).

Аккредитивы бывают различных видов:

Отзывной – импортёр в любое время без согласования с экспортёром может закрыть свой аккредитив.

Безотзывной – отзыв может быть только с согласия экспортёра. Аккредитив будет автоматически закрыт, если банк не получит деньги. В договоре, следует указывать какой аккредитив, т. к. если не указывать, то можно считать, что он отзывной.

Покрытый – деньги переводятся в банк экспортёра и аккредитуются в этом банке. Эта форма ещё выгодна экспортёру.

Не покрытый – деньги аккредитованы в банке импортёра.

Делимый – может воспользоваться только частью аккредитируемой суммы.

Не делимый – может получать всю сумму.

Переводимый – экспортёр может дать указание банку перечислить деньги другому лицу.

Не переводимый – деньги перечисляются только экспортёру.

Револьверный – возобновляемый, автоматически возобновляется на ту сумму, после использования одного аккредитива.

Не возобновляемый. Воспользоваться суммой и закрыть аккредитив.

Аккредитив может быть открыт на отгруженную продукцию, т. е. экспортёру достаточно показать складскую расписку в адрес импортёра или EXW под заводскую расписку. Вариант более выгодный экспортёру.

* 1. Расчёты чеками

Импортёр в своём банке по заявлению получает чековую книжку при расчёте его (т. е. импортёр с экспортером), он выписывает чек на соответствующую сумму и передаёт экспортёру. Экспортёр передаёт чек в банк, который переводит деньги на счёт экспортёра.

Преимущество: быстрота расчёта, т. к. чек может быть передан другому лицу. Недостаток: Нет гарантий платежа, чек может быть, а денег нет, малый срок обращения чека – 70 дней. Потому такой вид расчёта используют, только если хорошо знают и доверяют друг другу.

* 1. Расчёты по открытым счетам

Отличаются тем, что банки непосредственно не участвуют, а все вопросы решаются сначала между импортёром и экспортёром, которые пересылают друг другу документы.

Механизм: экспортёр отправляет товар партиями и кредитует импортёра (открывает товарный счёт, который по согласованному графику перечисляет сумму, давая платёжное поручение своему банку). Встречные потоки могут не совпадать по объёму (сначала товар потом деньги или наоборот). Потом подводится итог, который именуется клиринг – за счёт взаимотребований. Форма удобная, но используется тогда, когда есть доверие между контрагентами.

* 1. Расчёты с использованием форм кредитования

Распространенной формой международной торговли является оплата товара векселем, который является ценной бумагой и средством платежа. Нормативная база международного вексельного обращения – документ «Женевской вексельной конвенции». Основу здесь составляет единообразный закон о простом и переводном векселе, принятый ещё в 1936 году. В 1937 году к нему присоединилась Россия. Присоединение к вексельной конвенции означает, что страна обязуется выполнять соответствующее положение закона и своё национальное законодательство привести к международным нормативам. По векселю векселедатель обязуется оплатить соответствующую сумму, в установленный срок в установленном месте.

Удобство векселя: имеет длительный срок обращения, применяются 4 варианта оплаты:

* 1. Оплата в установленный день
	2. Оплата по предъявлению
	3. Оплата через какое-то время от даты составления
	4. Оплата через какое-то время от даты предъявления

Недостаток: недостаточно высокая надёжность. Для её поднятия может быть дана вексельная гарантия – аваль. Авалем может выступать банк, тем самым обеспечивается высокая надёжность.

Преимущество: может поступать в обращение нескольким людям – индоссамент – это написано на обратной стороне векселя. Все участники индоссамента являются ответственными, а платёж перед последним векселедержателем – индоссат.

Требования могут применить к любому из них. Регламентированная процедура в случае в случае не оплаты векселя в срок:

На такой вексель через нотариальную контору оформляется протест, приравниваемый к решению суда и оформляется в течение одного дня.

По векселю экспортёр предоставляет отсрочку платежа, но при этом вексельная сумма включает процент за кредит. Тем самым вексель оформляет коммерческий кредит, так называется кредит между предприятиями без банков и кредитных организаций. Предоставив отсрочку платежа, экспортёр может сам оказаться в трудном финансовом положении – ему могут понадобиться наличные деньги. Вексель позволяет получить такие деньги путём операции учёта векселя в банке. После такой учёта предъявлённый вексель банк оплачивает со скидкой (дисконт). Дисконт будет являться доходом банка. Коммерческий кредит может быть оформлен долговым обязательством, он не менее надёжен, чем по векселю. Используя вексель надо учитывать, является ли данная страна участником вексельной конвенции. Распространяемыми являются гарантийные кредиты, предоставляемые банком, в том числе акцентный кредит, т. е. банк, акцентирует платёжные документы, тем самым берёт на себя обязательство платить соответствующую сумму, если его клиент не в состоянии этого сделать, такой кредит более выгоден, чем прямой заём в кредит. Гарантия является платной, но сумма меньше чем платить за кредит. Если экспортёр не доверяет или ему не достаточно гарантий банка импортёра, он может потребовать гарантию третьего банка, более надёжного с его точки зрения. Когда документы передаются в третий банк операция называется рамбурсирование документа, а кредит зовётся акцептно-рамбурсным. Аваль по векселю есть форма гарантированного кредита.

# Кредитование отрицательного сальдо

КОС идёт если образуется отрицательное сальдо по клиенту. Банк оплачивает за клиента и открывает кредит на оплачиваемую сумму до погашения с процентами.

# Посредники

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| П |  | К |  | П |  | К |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| П |  | К |  | П |  | Д |  | К |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| П |  | К |  | П |  | К |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| П |  | ГоспланГосснаб |  | К |
|  |  |  |
| П | К |
|  |  |
| П |  | К |

П – предприятие, К – клиент, Д – посредник.

Главная функция любого посредника – сокращение количества контактов, необходимых для осуществления купли-продажи и оптимизации их действий. Посредники занимаются:

* Планирование
* Осуществлением и контролем за организацией контактов между продавцом и покупателем, за физическим перемещением товаров от места их происхождения к месту их использования в районе покупателя.

Товаропередвижение – это деятельность по планированию, осуществлению и контролю за организацией контактов между продавцами и покупателями, за физическим перемещением товаров от места их происхождения к месту их использования.

Канал товародвижения – совокупность фирм или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-либо право собственности на товар.

Сбыт - включает все операции, начиная с того момента, как только изделие покинуло цех, завод и т. д. и заканчивая передачей товара покупателю.

Логистика – деятельность, обеспечивающая доставку требуемого товара в надлежащем состоянии в нужное время в нужное место, при минимальных расходах. В функции логистики входят:

* Прогноз оборота и планирование распределения
* Планирование потребителей производства
* Закупка для производства
* Управление поступлением грузов и их доставки
* Обработка заказов клиентов
* Производственное складирование и упаковка, заводское складирование
* Отправка
* Транспортировка и внешнее складирование у клиента
* Оказание сервиса клиенту

# Канал распределения – это совокупность посредников.

Классификация посреднических услуг:

1. Сбытовой агент (брокер) действует от чужого имени и за чужой счёт.
2. Комиссионер – действует от своего имени, но за чужой счёт
3. Дилер – действует от своего имени и за свой счёт.

Брокеры в свою очередь в зависимости от объёма операций делятся на:

1. Простой посредник, получающий поручение
2. Доверитель – брокер, выступающий как представитель доверителя (коммерческий представитель) даёт информацию о том, что клиент хочет купить товар, контракты не подписывает, в переговорах может не участвовать. Оплата от 0,25-0,3% сделки.
3. Поверенный брокер – имеющий больше обязанностей, чем у доверителя брокера, подписывает контракты, оформляет договор-поручение и имеет доверенность от доверителя (разовые, специальные, генеральные доверенности)
4. Брокерские фирмы, на биржах отслеживающие заявки на товар, работают за чужой счёт. Сбор 0,2% от сделки.
5. Таможенные брокеры – специалисты по таможенному оформлению грузов, это может быть сбытовой агент. Экспортёр определяет условие сбыта и цену, агент же действует за счёт экспортёра и от его имени. Оплата: возмещение расходов + прибыль. Таможенный брокер должен действовать в соответствии с таможенным кодексом от 1993 года.
6. Комиссионер – это торговый посредник, который продаёт и покупает товары от своего имени, но за счёт поручителя – экспортёра (комитента) за оговорённое вознаграждение 1,5-2% от суммы сделки.
7. Консигнаторы – создают запасы по договору консигнации. Экспортёр (консигнант) поставляет посреднику (консигнатору), товары на его склад на реализацию. По мере реализации консигнатор расплачивается с экспортёром, он может повышать цены.

Три формы консигнации:

* Простая, это когда непроданный товар возвращается экспортёру
* Частично-возвратная – это часть не реализованного товара 20-25% консигнатор покупает.
* Безвозвратное – весь, не проданный товар покупает консигнатор.
1. Дистрибьютор – посредник, который осуществляет оптовую закупку товара у производителя, при чём на длительной контрактной основе, сам определяет цену, работает за свой счёт и от своего имени, заключает контракты, несёт риск, т. е. гарантийные обязательства
2. Торговые фирмы, занимаются изучением коньюктуры рынка, бытовой сети после продажного сервиса, рекламы за свой счёт и от своего имени.

Схема исполнения договора комиссий:

1. Договор комиссии:
* Авансовый платёж под оборотные средства
* Паспорт сделки
* Таможенное открепление
1. Согласование планов перевозки с МПС:
* Оплата железнодорожных тарифов
* Страхование груза
1. Отправка экспортной продукции поставщикам, прибытие товара в порт, приёмка товара, фрахтование судна, оплата фрахты, страхование груза.
2. Контроль погрузки:
* Оформление отгрузочных документов
* Передача документов иностранным покупателям
1. Получение оплаты (валютной выручки) на свой счёт разблокировка валютной выручки, урегулирования претензий импортёра, взаиморасчёты с поставщиками

Особенности ведения переговоров:

Японский стиль – доброжелательность, пунктуальность, точность, стараются больше узнать о человеке, стараются не говорить слово нет, вежливо отказывают. Окончательное решение принимают не во время переговоров, а дома.

Арабский стиль – развито чувство национальной гордости, торгуются.

### Формы международного сотрудничества

Международное сотрудничество осуществляется в различных вариантах, формах, видах. Наиболее древняя форма – международная торговля, которая остаётся ведущей до настоящего времени. Международная торговля осуществляется путём сочетания различных экспортных импортных операций, которые могут быть прямыми (без посредников), и косвенными (с посредником). Распространенной формой также является встречная торговля. Виды встречной торговли:

* 1. Сбалансированный и не сбалансированный бартер. Бартер – товарообменная операция. Сбалансированный бартер – если операция безвалютная, т. е. встречные поставки товаров равны по стоимости. Если поставки отличаются, то будет не сбалансированным, конечные расчёт осуществляется в форме клиринга. Зачёт взаимных требований ценными бумагами, валютой. Валютой оплачивается только разница в стоимости товара. Основное преимущество заключается в том, что не требуются оборотные средства в виде иностранной валюты соответственно нет валютных рисков, а также таможенных операций позволяющих более успешно продвигать товар на внешние рынки. Основные недостатки бартера : В страну не поступает иностранная валюта, т. к. иностранный товар не проникает на национальный рынок, что в конечном итоге может подрывать устойчивость национальной валюты. Возможна скрытая утечка капитала из-за фактической несбалансированности стоимости поставок, если операцию проводят как безвалютную. Утечка может быть не уменьшенной (плохое знание рынка и цен) и уменьшенной (чтобы не переводить валюту в национальный банк). Занижение цены приводит к потере налоговых платежей.
	2. Работа на давальческом сырье. При такой операции сырьё не продаётся, а передаётся для обработки иностранному партнёру. Варианты расчёта могут быть следующие:
* Вся полёченная из сырья готовая продукция возвращается владельцу, соответственно стоимости. Обработки полностью оплачиваются иностранной валютой.
* Стоимость обработки полностью или частично оплачивается готовой продукцией. При полной оплате готовой продукции операция становится безвалютной. Значит недостатки, как у бартера. Преимущества: не требует оборотных средств, что позволяет предприятию выживать при недостаточно устойчивом финансовом состоянии, т. е. дав заказ на обработку вас обеспечивают работой. Выгодно для поставщика, т. к. расплачиваясь готовой продукцией, обеспечивается его рынок сбыта. Такая форма распространена между горнодобывающими металлургическими предприятиями (поставщик выгадывает с точки зрения экологии), в алкогольной продукции и пищевой промышленности. Если такая форма осуществляется на долгосрочной основе, то эта форма кооперации называется – толлинг.
* Выкуп непроданной продукции целесообразен в том случае, когда ускорение оборачиваемости оборотных средств. В конечном итоге позволяет получить большую прибыль, т. е. лучше поставлять новую продукцию, чем сдать на реализацию. Такая ситуация возможна, если не хватает торговых площадей, отсутствует платёжеспособный спрос, высокая конкуренция, насыщенный рынок. Поставщик, прежде чем поставить новый товар, выкупает заменённый товар. Такая форма может осуществляться с посредниками в форме консигнации, так и в форме без посредничества. Распространенные товары, реализуемые в такой форме – это товары народного потребления длительного пользования (авто, телевизоры). На российском рынке действуют по такой схеме: после выпуска продукция может быть модернизирована, использована на запчасти, а также без изменения переведена на другие рынки, где ниже конкуренция, ниже требовательность покупателей. Товарный поток идёт по линии: из развитых стран в менее развитые.
* Международный торг (тендер). МТ осуществляется по инициативе покупателя (заказчика). Покупатель (заказчик) объявляет конкурс с тем, чтобы найти лучшего продавца, лучшего исполнителя. Организацию этой работы выполняет назначенный или выборный комитет (тендерный комитет или комиссия).

#### Сущность тендера

Формируются требования к заказу, устанавливаются сроки выполнения заказов и заявок (оферты). Заявки подаются в закрытой форме, определяется круг участников (если он не ограничивается, то тендер именуют открытым, если ограничивает – закрытым). Тендер может быть проведён в один этап или в несколько, если заявка или заказ сложные. Итоги могут подводиться тендерным комитетом в гласной или не гласной форме (гласно – означает, что все условия публикуются, а не гласно – что условие остаются коммерческой тайной). МТ целесообразен в таких отраслях, как строительство уникальных сооружений, нефтепровод, авиастроение и отрасли тяжёлого машиностроения. Часто такую форму используют государственные органы для поиска исполнителей госзаказа, может использоваться как форма поддержки социально значимых структур и отраслей – это конкурс на товар, которого ещё нет.

* Международный аукцион. Такую форму торговли организуют специальные организации, для которых эта форма является видом коммерческой деятельности. В большинстве эта деятельность лицензируемая, в том числе и Россия. Фирма-организатор должна иметь торговые площади, средства связи и другое специальное оборудование. Товары, которые проходят через аукцион – это как правило уникальные, редкие предметы, предметы искусства, антиквариат, паритеты, исторические ценности, уникальные ювелирные изделия, породистые животные.

Этапы организации аукциона:

* 1. Определение профиля аукциона и объявление срока подачи заявок на участие
	2. Приём предметов торговли
	3. Подбор, сортировка и классификация товаров
	4. Формирование лотов. В одном лоте может быть несколько предметов. Каждый лот имеет свой номер. Однородные лоты объединяются в стринги.
	5. Организация самой выставки, издание каталога с описанием.
	6. Определение начальной цены и формы проведения аукциона. Он может быть открытым или закрытым с посредниками и без них, или смешанный вариант
	7. Объявляется – возможна ли анонимная покупка
	8. Порядок проведения аукциона «С голоса» или «электронный торг». Цена может меняться с шагом или без шага. С повышением цены или с понижением (цену до которой нужно понижать знает только маклер). Форма понижения цены зародилась в Голландии, по этому называется «Голландская форма»
	9. Покупатель оплачивает объявленную стоимость + комиссионные (размер устанавливается отдельно по акции и товару, которая наряду с средствами от продажи билетов и каталогов является основным доходом аукциона)

##### Известные аукционы мира

* Кристи
* Сотби – ленинградский пушной аукцион (Россия)
* Елос (Россия)

VI. Биржевая торговля

Прошла значительный путь – путь развития, со средних веков до наших дней. Стихийная биржевая торговля без особых правил превратилась в строго регламентированную систему торговли. Современные биржи – это не коммерческие организации (т. е. не ставят цель получить прибыль) закрытого типа, т. е. к торгам допускаются только члены биржи.

Кто может быть членом биржи решается на основе общего законодательства страны самими биржами. В одних странах допускаются только юридические лица, во-вторых, только физические, в-третьих, и те и другие, в некоторых странах ограничивается допуск банков в других – наоборот. Членство на бирже является платным. Стоимость места колеблется в зависимости от коньюктуры рынка на крупных биржах (до одного миллиона долларов). В зависимости от объектов торговли биржи делятся на:

* универсальные (валюта, ценные бумаги)
* специализированные (товарные, валютные, фондовые)

Биржа – это крупно оптовые торговцы. Перечень биржевых товаров относительно не велик примерно 150 наименований. В основном это сырьевые товары и продукты первичной переработки сырья. Объём торговли на биржах по удельному весу мировой торговли относительно не велик (до 10% по данному выше товару). Однако, уровень биржевых цен достаточно объективно отражает d и S, и биржевые цены являются ориентиром для всей внебиржевой торговли. Биржи являются важнейшими индикаторами состояния торговли, а также состояния экономики страны, состояния всего мирового хозяйства, они являются важным источником информации, как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

На биржах совершаются операции:

* Кассовые. Расчёт по таким операциям в течение одного-трёх дней, и торговля ведётся по текущим ценам – SPOT.
* Срочные или сделки на срок. Расчёт по фиксирующим ценам: Фьючерсный; Опционные. Большинство операций срочные. Они используются как для спекулятивных целей, так и для целей страхования от колебания цен и курсов валют. Операции страхования – это операции хотжирования.

##### Крупнейшие биржи мира

1. Чикагский совет торговли
2. Американская торговая биржа

Это универсальные (1,2). Большинство бирж являются специализированными. Нью-йоркские биржи металла и хлопка, Нью-йоркская биржа чая, сахара и кофе, Лондонская биржа металлов, Лондонская нефтяная, Токийская биржа зернобобовых, Токийская биржа сахара, кофе и какао.

##### Крупные фондовые биржи

1. Нью-йоркская
2. Лондонская
3. Токийская
4. Немецкая
5. Парижская

Всего в мире примерно 300 бирж не считая России, в России двести. Из 300 бирж – 2/3 – фондовые и валютные. Современная биржевая торговля характеризуется достаточно высокой степенью надёжности, узкой специализацией, высокой конкретизацией (в СЩА 8 фондовых бирж, но 90% баржевой торговли Америки проходит через Нью-йоркскую глобализацию торговли, единой информационной сетью высокой скоростью совершения операций, тщательным отбором и допуском на биржу членов, товаров и т. д.).

В России биржевая торговля пока развита слабо. Всего 60 фондовых бирж.

Основные российские биржи:

* Универсальная российская биржа
* ММВБ (фондовая) – 95% сделок проходит через эту биржу
* Организованные не биржевые рынки дополняют биржевую торговлю. В частности: через ИННЕТ осуществляется торговля товарами через специализированную торговую систему, которая находится в Америке (NASPAC) – специализируется по ценным бумагам. SEQ – Великобритания. PIC – Москва.

**Свободные экономические зоны (СЭЗ)**

Специальные ЭЗ – получили широкое распространение во многих странах. В 90-х годах в мире функционировало долее 4000 разного рода СЭЗ. От таможенных зон, до технопарков, от зон свободной торговли до оффшорнорных зон. По оценкам специалистов к 2000 году через различные СЭЗ должно было проходить до 30% мирового товарооборота. Международная корпорация в поисках льготных условий, для своей деятельности рассматривают СЭЗ как благоприятные территории где можно получить сверхприбыль. Так форма прибыли в СЭЗ в среднем составляет 30-35%, а в Азии к 40%, сроки окупаемости КВ в СЭЗ сокращаются в два или три раза. СЭЗ – часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов не применяемая в остальных частях страны. Как правило СЭЗ – это в той или иной степени географически обособленная территория. Цели СЭЗ – многообразны и их можно объединить в три группы:

* Экономические цели:
	1. Привлечение капитала иностранного и национального, развитие отсталых регионов и отраслей, стимулирование новых методов хозяйствования, стимулирование развития экспортных отраслей, углубление и кооперация, стимулирование местных источников, рост валютных поступлений и на этой почве стабилизация и поддерживания курса национальной валюты
	2. Социальные цели: создание новых рабочих мест, занятости населения, квалификация работников, освоение передового бизнеса, насыщение рынка товарами народного потребления, развитие социальной сферы повышения доходов населения, уровня жизни населения
	3. Научно-технические цели: освоение высоких технологий, повышение конкуренотноспособности, финансирование фундаментальных и прикладных наук, ускорение цикла «наука – производство», повышение эффективности производства.

Различают несколько разновидностей и типов СЭЗ:

Анклавные - часть территории государства, со всех сторон окруженная территориями других государств, и не имеющая морского берега.

Полу анклав – то же самое, только имеющие морские берега.

Анклавные СЭЗ имеют определенные территориальные границы, где все предприятия резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности.

Например: СЭЗ Китая и зона Манаус (Бразилия).

2) Точечные СЭЗ или функциональные – Часть экономического пространства – это может быть отдельные предприятия, причем независимо от их месторасположения, такие СЭЗ отделяются статусом – это оффморные фирмы, магазины Duty-free. Предприятие при определённом условии получают льготы. СЭЗ может быть мононациональными, размещаются на территории одной страны. СЭЗ – многонациональные.

Основная классификация строится с учётом видов деятельности, которые в этих СЭЗ осуществляется и соответственно стимулируется:

* 1. Одной из простейших форм СЭЗ являются сводные, беспошлинные таможенные зоны. Эти зоны относятся к зонам первого поколения. Они существуют с 7-8 веков. Основная льгота – это отсутствие таможенных платежей. Создаются в морских портах, авиа портах, также к ним относится крупные железнодорожные узлы. В таких СЭЗ производственная деятельность не осуществляется. Разрешаются операции типа: упаковка, маркировка, расфасовка, придание определенённых сервисных гарантий и др. операций. Товар по существу не меняется. Цель таких СЭЗ придание товару улучшение потребительского свойства, сделать товар более конкурентностпособным. Фактически такие СЭЗ могут представлять таможенные склады, магазины беспошлинной торговли, свободные порт и т. д. Одними из первых подобных СЭЗ возникли в Германии, Австрии, Дании, Великобритании. В настоящее время практически любой международный порт или авиа порт имеет подобные зоны.
	2. Промышленно производственные зоны – это зоны второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали вводить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственная деятельность (стимулируется промышленное производство в этих зонах). Эти зоны имеют два основных направления:
		+ - 1. Экспортно-производственные зоны стимулируют выпуск продукции на экспорт за счёт привлечения иностранных технологий, оборудования, освоение местных источников.
				2. Развитие импорта замещающих производство – это отказаться от импорта и развить национальное производство. Набор льгот может быть достаточно широкий: снижение или отмена налогов на прибыль, на имущество; предоставление льготных кредитов; льготная аренда; отмена ресурсных платежей; целенаправленная государственная поддержка; льготное страхование; снижение или отмена тарифных пошлин. Основная задача таких СЭЗ – привлечение национальных или иностранных капиталов и направление его в нужные сферы.
				3. Научно-технические зоны относят к зонам третьего поколения (70 – 80 годы) достигается это за счёт того, что льготы предоставляются по всему циклу, начиная от научных идей, до развития массового научного производства. Льготы получают: научно-экспериментальные, исследовальские, и внедренческие фирмы. Также СЭЗ достаточно разнообразны по своим целям. Инновационный центр – центр высоких технологий – например: Китай – в середине 90 годов и функционирует более 50 зон. Технопарк – например: В США – силиконовая долина даёт 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Занято 20000 работников. Всего в США более 80 подобных зон. Технополис – например: Япония – 20 технополисов. Наукоград – например: Королёв, Дубна, Обнинск. Всего в Европе примерно 130 технопарков: Во Франции 20, в Великобритании 36, в Германии 18. Последнее время в развитых и развивающихся странах отдаётся предпочтение именно таким зонам. В этих зонах производственная продукция конкурентоспособная, выпускается по высоким технологиям.
				4. Сервисные зоны - стимулируется сфера обслуживания: банковская деятельность; страховая деятельность; посредническая деятельность; лизинговая деятельность; туристическая и гостиничная деятельность.
				5. Комплексные зоны – образуются путём установления особого льготного по сравнению с общим режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований. Комплексные СЭЗ появились в начале 80 годов. Льготы предоставляются в комплексе по сочетанию названных выше типа зон. Такой тип СЭЗ более эффективный. Отличие комплексных СЭЗ от других форм заключается в больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и в более широком поле деятельности. К ним относятся пять специальных экономических зон Китая, открытые районы КНР, бразильская зона Манаус, территория «Огненная земля» - Аргентина.
				6. Международная СЭЗ – появились в 90-х годах. Так подготовили проект создания специальной экономической зоны Туманган. Эта СЭЗ должна быть создана на стыке границ России, Китая и КНДР. Проект рассчитан на 20 лет. Его стоимость на первом этапе 90-100 миллиардов долларов. СЭЗ предполагает участие Японии, Южной Кореи, Монголии, Китая, КНДР и России. Отработка деловых контактов не на межгосударственном, а региональном уровне привела к появлению еврорегионов – это добровольное объединение пограничных областей различных государств, прежде всего в хозяйственной сфере, с целью интенсификации внешнеэкономических связей друг с другом. Активную роль в создании еврорегионов играю Польша, Словакия, Чехия, Венгрия, Украина и Белоруссия. В середине 90-х годов созданы еврорегионы: БУГ, Карпаты, Померания. Совместное образование или использование приграничных СЭЗ с определёнными странами ближнего и дальнего зарубежья. Особенно на границе с Китаем, Финляндией, Норвегией, Калининградской области может способствовать развитию погранично торговли, реализация крупных совместных проектов. На основе использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей обеих сторон, прежде всего российской.

###### Особенности инвестиционного климата СЭЗ

Общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включая таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества, по сравнению с общим режимом для предпринимателей существующей в той или иной стране. Виды льгот в СЭЗ:

* 1. Внешнеторговые льготы – предусматривают введение особого тарифного таможенного режима (снижение и отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощённого порядка осуществления внешнеторговых операций.
	2. Налоговые льготы – содержат нормы, связаные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведение предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (П, стоимость имущества). Отдельные и составляющие (амортизационные отчисления, издержки на зарплату, транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения.
	3. Финансовые льготы – включают различные формы субсидий – это более низкие цены на коммунальные услуги, снижение арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготные кредиты.
	4. Административные льготы – это упрощение процедур регистрации предприятий и режима въезда, выезда иностранных граждан, а также оказание различного рода услуг. Названные льготы не всегда являются главным стимулом для притока иностранно капитала. Более существенны такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии качества инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур.

Характерные черты развития СЭЗ на современном этапе

1. В развитых странах – при образовании специализированных зон в комплексные, опережающих рост научно-производственных зон, развитие зон не только в крупных городах, но и в мелких.
2. В развивающихся странах – также развитие комплексных зон приоритет экспортно-производственных зон, особенно в электронной, текстильной, автомобильной промышленностях. Развитие СЭЗ в странах, где их ранее практически не было.
3. В целом мире развитие и усиление роли международных СЭЗ.

###### Оффшорные зоны

Является особым типом свободных экономических зон, название произошло от английского слова off shore. Оффшорами называют территории определённых государств (небольших), где действует особый льготный режим. Привлекательность зон включает:

1. Упрощённый режим регистрации предприятий
2. Небольшой регистрационный взнос
3. Обычно взнос фиксированный и не зависит от объёмов деятельности
4. Упрощённая система бухучёта и отчётности
5. Возможность анонимного владения компанией
6. Свободный валютный режим. Минимальные налоги, а в некоторых случае их полное отсутствие
7. Ставка налога на прибыль не более 5-7%
8. Налог на имущество до 0,5%
9. Обычно отсутствует налог на землю и другие налоговые льготы

Государство, которое устанавливает такой режим получает следующие выгоды:

1. Пополнение бюджета за счёт регистрационных сборов с большого числа компаний (взнос маленький, но количество и интерес большой)
2. Создание новых рабочих мест, содержание офисов
3. Привлечение дополнительного числа туристов, развитие5 туристического бизнеса.
4. Авторами считаются примерно 60 государств: Мальта, Кипр, Гибралтар, Мавридия, Либерия, Панама, все островные государства Карибского бассейна, Бермудские и Багамские острова и ещё около 20-ти островных государств.