# Содержание

1. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД 3

2. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи 17

3. Основные этапы проведения международных торгов 25

Список литературы 32

# Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД

Во всех странах регулирование внешней торговли - основной формы эконо­ми­чес­­кого сотрудничества между странами осуществляется в той или иной мере госу­дар­ст­вом в зависимости от ставящихся экономических, социальных и политических задач в стране и обстановки в мире.

США - знаток и мастер экономического регулирования находятся сейчас в бла­го­­прият­ной фазе роста экономического цикла. Они в экономическом соревновании стран с развитой рыночной экономикой заняли первое место, и роль в этом внешней тор­­­го­вли первозначна (Япония заняла второе место, а Россия - близкое ко второй сотне).

На внешней торговле России отражается и то, что добрая половина экономики ушла в тень, и за границу изощренными путями переведены колоссальные средства. Налоги же в казну не платятся, зарплата и пенсии часто задерживаются.

В последние годы в стране многие тысячи промышленных, транспортных и сель­­­скохозяйственных предприятий, научно-исследовательских организаций и акци­о­­нер­ных обществ участвуют во внешнеэкономической деятельности и непосред­ствен­но заключают контракты и соглашения с иностранными фирмами и организа­ци­ями, в ряде случаев с большими потерями для российской стороны.

В нефтяном секторе страны при попустительстве соответствующих государ­ствен­ных структур были созданы и до недавнего времени существовали более 150 фирм по экспорту нефти, сбивавшие цену на нее на мировом рынке, притом что компаний, добывающих нефть, было на порядок меньше (ни в одной стране, экспор­тирующей нефть, такого количества фирм - экспортеров нефти не допускается). Есте­ственно, это привело к большим потерям поступлений в бюджет государства и на­нес­ло урон отрасли.

Государственной Думой принят 7 июля 1995 г. Федеральный закон "О государ­ственном регулировании внешнеторговой деятельности", который предусматривает регулирование государством внешнеторговой деятельности (ст. 12) и возможность введения государственной монополии на экспорт и импорт некоторых товаров (ст. 17), но он не действует. Необходимо непосредственно в законе определить конкрет­но, на какие товары следует ввести государственную монополию, и какие структуры будут осуществлять такие операции.

Таможенная служба является частью системы федеральных органов исполнительной власти и становится важным фактором обеспечения экономической безопасности РФ. Созданы необходимые правовая база и таможенная инфраструктура, способные обеспечить выполнение задач, поставленных перед таможенными органами Президентом и Правительством России.

Роль российской таможенной системы возросла в последние годы в связи с тем, что значимость таможенного контроля и регулирования по мере развития интеграционных процессов усиливается.

Таможенная граница является первым местом оценки соответствия стоимости и потребительской стоимости, цены и качества товаров. Отсюда актуальность наиболее точной оценки таможенной стоимости и товарной (товароведческой) экспертизы товаров, что важно также и для экспортируемых отечественных товаров, к более высокому мировому рейтингу, которых должно стремиться государство.

Тарифное регулирование осуществляется посредством классического инструмента внешнеторговой политики - таможенных пошлин и таможенных тарифов.

Таможенные пошлины - это государственные денежные сборы, взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей, имущества, провозимого через границу страны. Таможенные пошлины могут быть импортными и экспортными, а также транзитными. Таможенные пошлины выполняют функцию налога. Ставки таможенных пошлин устанавливаются на национальном уровне.

Таможенный тариф - это систематизированные списки товаров, облагаемых таможенными пошлинами, с указанием величины их ставок. Таможенные тарифы строятся на основе товарных классификаторов, которые группируют товары в зависимости от отрасли и степени обработки, причем каждый имеет многозначный цифровой код (например, 220410 – «Вина игристые»).

 Таможенный тариф имеет следующий вид: код товара, название товара, ставка (или ставки) таможенной пошлины. В таможенном тарифе товары сгруппированы в зависимости от степени обработки (готовые изделия, полуфабрикаты, сырье) и по происхождению (промышленные, сельскохозяйственные, минерально-сырьевые и т.п.). По способу взимания таможенные пошлины подразделяются на адволорные, специфические и комбинированные.

 *Адволорные пошлины* взимаются в процентах от товарной стоимости. Они получили наибольшее распространение в современной практике таможенного тарифного регулирования. Это в определённой мере связано с тем, что в условиях "плавающих" курсов валют в случае обесценения национальной валюты при использовании адволорных пошлин уровень таможенного обложения не меняется. Адволорные пошлины, кроме того, более удобны для регулирования импорта товаров, цены на которые отличаются высокой подвижностью (например, технически сложной продукции).

  *Специфические* - в виде твердой ставки с "1" товара (штуки, веса, объема). По этим ставкам рассчитываются пошлины на меховую и кожаную одежду, обувь, посуду, теле-, видеоаппаратуру и др.

  *Кэкю* - курс ЭКЮ, установленный ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации.

 *Квал* - курс валюты, в которой установлена таможенная стоимость товара, установленный ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации.

*Комбинированные пошлины* объединяют элементы адволорных и специфических пошлин, но в обратном порядке, т.е. величина таможенной пошлины устанавливается как специфическая, но с ограничением процентного отношения по отношению к таможенной пошлине, например, 2 экю за 1кг, но не менее 10%, из двух ставок выбирается максимальная. Таможенные тарифы могут быть простые (длинная ставка) и сложные, многоколончатые (для каждого товара устанавливается две или более ставок таможенной пошлины).

По своей правовой природе сложные таможенные тарифы могут быть автономными и автономно-конвенционными.

*Автономные тарифы* предусматривают ставки таможенной пошлины, устанавливаемые компетентным госорганом данной страны вне зависимости от имеющихся многосторонних или двусторонних международных договоренностей. Автономные ставки не содержат конвенционных (договорных) пошлин, ставки которых определяются в ходе международных торговых переговоров. Автономные ставки могут быть изменены решением компетентного органа без согласования со странами внешнеторговыми партнерами.

*Автономно- конвенционные тарифы* наряду с автономными ставками содержат также и конвенционные. Конвенционные ставки распространяются только на те товары, которые оговорены в соответствующих торговых договорах (соглашениях). Ставка договорной пошлины не может быть изменена в одностороннем порядке. Срок ее применения определяется сроком соответствующего международного договора.

 Различные ставки устанавливаются в зависимости от страны происхождения товара и от режима предоставленного тому или иному государству. Таможенные процедуры взимаются в размере 0,15% от таможенной стоимости при заключении контракта в рублях. При заключении в СКВ - 0,1% в рублях и 0,05% в СКВ.

 В целях защиты экономических интересов РФ к ввозимым товарам могут временно применяться особые виды пошлин:

* специальные пошлины;
* антидемпинговые;
* компенсационные пошлины.

 *Специальные пошлины* применяются в качестве защитной меры, товары ввозятся на таможенную территорию РФ в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным товаропроизводителям подобных или конкурирующих товаров.

  *Антидемпинговые пошлины* применяются в случае ввоза на таможенную территорию РФ товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стане ввоза в момент этого ввоза.

 Компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза на территорию РФ товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии.

 Используются следующие виды таможенного обложения:

*Условно-беспошлинный ввоз - вывоз* в страну товаров и иных предметов без обложения таможенной пошлиной, сборами и налогами, взимаемыми в связи с импортом, при условии обратного вывоза за границу этих предметов в установленные сроки. В случае несоблюдения сроков предметы подлежат таможенному обложению. Режим условно-беспошлинного ввоза применяется к транспортным средствам, осуществляющим международные перевозки грузов, багажа и пассажиров, оборудованию для проведения спортивных и культурно-зрелищных мероприятий, выставочному и ярмарочному имуществу, научным приборам и другим предметам, используемым на территории страны ввоза временно без так называемого "внутреннего потребления" самих предметов или конечной продукции, произведенной из них.

*Беспошлинный ввоз - вывоз* на территорию государства товаров, ценностей и других предметов без уплаты таможенной пошлины, сборов и налогов. В отличие от условно-беспошлинного ввоза, освобождение от уплаты таможенных платежей в данном случае является безусловным, распространяется на некоторые товары, предметы личного пользования граждан, недорогостоящие подарки и т.д. Режим беспошлинного ввоза может способствовать ввозу товаров, не производимых отечественной промышленностью или производимых недостаточно, созданию в стране совместных предприятий, развитию гуманитарного обмена (печатные издания).

*Возвратная пошлина* - сумма импортных таможенных пошлин, подлежащая возврату плательщику при ввозе готовой продукции, получаемой в результате обработки или переработки ранее ввезенных товаров, является одним из средств повышения конкурентоспособности экспортных товаров по цене. Возврат импортных пошлин производится не только в форме выплаты возвратной пошлины, но и виде допущения впоследствии беспошлинного ввоза товаров, подобных тем, которые ранее были оплачены пошлиной.

Возврат ранее уплаченных пошлин предусматривается отдельными таможенными режимами, закрепленными в Таможенном кодексе (ТК). Так, возврат уплаченных ввозных таможенных пошлин предусматривается режимом реэкспорта, при котором "иностранные таможенные товары вывозятся с российской таможенной территории без взимания или с возвратом таможенных пошлин и налогов и без применения мер экономической политики" (ст.100 ТК). В ТК (ст.101) определены условия, когда при вывозе реэкспортных товаров уплаченные ввозные пошлины подлежат возврату:

1. реэкспортируемые товары находятся в том же состоянии, в котором они были на момент ввоза, кроме изменений состояния товаров вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения;
2. реэкспорт товаров происходит в течение двух лет с момента ввоза;
3. реэкспортируемые товары не использовались в целях извлечения дохода.

 В большинстве стран базовый размер пошлины относится к товарам из стран, которым предоставлен режим наибольшего благоприятствования. Смысл этого термина заключается в том, что государства на взаимной основе представляют друг другу те же условия внешнеторговых операций, которые применятся к третьим странам. Другими словами, это один из главных принципов международной торговли, означающий не льготные, а нормальные возможности для взаимной торговли. С тех государств, с которыми нет торговых соглашений, пошлины, взимаются в максимальном размере. Товары развивающихся стран (по списку ООН) облагаются преференциальными пошлинами, сниженными на 50%. Товары из наименее развитых стран (также по списку ООН) пошлинами не облагаются. Это своего рода тарифная льгота.

 Таможенная пошлина уплачивается до или одновременно с принятием таможенной декларации. Если декларант просрочил с подачей декларации, сроки уплаты таможенной пошлины будут исчисляться со дня истечения срока подачи таможенной декларации. При перемещении через российскую таможенную границу товаров, не предназначенных для коммерческих целей, таможенные пошлины уплачиваются одновременно с принятием таможенной декларации.

 Таможенные пошлины уплачиваются таможенному органу. Пошлина может уп­ла­чиваться как в безналичном порядке, так и наличными деньгами в кассу таможенного органа в пределах сумм, установленных государством. По таможенным пошлинам может быть предоставлена отсрочка или рассрочка уплаты пошлины. Размер процентов за предоставленную отсрочку уплаты определяется по формуле:

,

где, *Пот* - процент за предоставление отсрочки уплаты таможенной пошлины, исчисленной в рублях,

*ВС* - общая сумма таможенной пошлины,

*О* - фактическое количество дней, на которое предоставлена отсрочка уплаты таможенной пошлины

*СТ* - ставка ЦБ по предоставляемым рублевым кредитам на день принятия таможенной декларации.

 Отсрочка или рассрочка уплаты таможенной пошлины - это своего рода тарифная льгота.

 Помимо указанных выше льгот (снижение ставки пошлины, рассрочка или отсрочка уплаты) существуют еще их виды:

1. освобождение от уплаты пошлины;
2. установление тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара.

 Освобождение от уплаты пошлины может предоставляться как на бессрочной, постоянной основе (освобождение товаров из наименее развитых стран), так и на ограниченный срок (значительно реже). Так с 1 января 1996 года по 31декабря 1998 года производится без взимания ввозных таможенных пошлин таможенное оформление бумаги, полиграфических материалов, носителей аудио- и видеоинформации, технологического и инженерного оборудования, ввозимых на российскую таможенную территорию редакциями средств массовой информации и издательствами, информационными агентствами, телерадиовещательными компаниями и используемых ими для производства продукции СМИ, книжной продукции, связанной с образованием, наукой, культурой.

 Установление тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара - специфическая для внешнеторговой деятельности налоговая льгота. Под тарифной квотой понимается квота, в пределах стоимости и количества которой импортируемые товары облагаются таможенными пошлинами в обычном размере. Превышение тарифных квот влечет за собой повышение ставок таможенной пошлины. На одни товары действуют количественные ограничения (мясо, нефть и нефтепродукты при ввозе в особую свободную зону в Калининградской области), на другие - стоимостные квоты (сигареты, ювелирные изделия).

 *Таможенные пошлины* - это ключевой элемент во внешнеэкономической политике государства, поскольку они регулируют взаимосвязь внутренних и внешних рынков. Наибольшее значение в странах с рыночной экономикой имеют импортные пошлины. Экономический анализ выигрышей и потерь от импортных тарифов показывает, что они пополняют госбюджет и выгодны, прежде всего, отечественным производителям, конкурирующим с импортом, особенно в молодых отраслях производства. С этой точки зрения импортные пошлины можно рассматривать как средство стимулирования отечественного производства и защиты молодых отраслей.

 В то же время таможенные тарифы почти всегда снижают уровень благосостояния в торгующих странах, поскольку потребитель сталкивается с повышением цен и тенденцией к монополизации рынка. Повышение цен на импортные товары ограничивает и спрос на отечественные товары. Кроме того, страна, вводимая высокие импортные пошлины, теряет на ответной реакции государств, куда поступает ее экспортная продукция.

 В том случае, если страна, будучи крупнейшим производителем тех или иных товаров, способна влиять на мировые цены на данный товар, можно найти такой уровень тарифов, который принесет ей чистый выигрыш.

 Экспортные пошлины для стран с рыночной экономикой не характерны. Они делают экспорт того или иного товара менее выгодным, что снижает доходы производителей и экспортеров, но влияют на внутренние цены в сторону их снижения, что выгодно потребителям.

 Как импортные, так и экспортные пошлины могут оправдываться интересами обеспечения обороноспособности страны и национальной безопасности в целом.

Участники внешнеэкономической деятельности нередко используют манипуляции с таможенной стоимостью как один из способов ухода от уплаты таможенных платежей. Это послужило причиной замены адвалорных ставок таможенных платежей на специфические и комбинированные. Такая замена произошла по тем товарным группам, по которым контрактные цены постоянно занижались.

Практика показывает, что назрела насущная необходимость в дальнейшей регламентации контрактных условий. Хотя в международной торговле действуют принципы "свободы договора", "свободы волеизъявления", в то же время для таможенного оформления (заполнения ГТД, ДТС, паспорта сделки) требуется наличие определенных сведений, которые отражаются во внешнеторговых контрактах. Эти сведения должны позволять применять методы определения таможенной стоимости и таким образом ее контролировать. А для этого обязательно, прежде всего, наличие условий поставки товара через таможенную границу.

Так, в соответствии с приказом ГТК РФ № 1 от 5 января 1994 г. контракт признается документом, подтверждающим таможенную стоимость, если он содержит следующие данные: подробные сведения о продавце и покупателе, условия поставки (по "ИНКОТЕРМС-90"), перечень товаров с указанием цен за единицу каждого, а также их общую стоимость; при наличии скидок (исходя из условий сделки в контракте и в инвойсе) условия их предоставления; необходимые реквизиты контракта, подписи и печати. Важной характеристикой контрактной цены товара могут служить сведения о его ассортименте, качестве, условиях и сроках оплаты. При несоответствии предоставляемых сведений указанным требованиям таможенный орган вправе не признавать их в качестве условий, подтверждающих таможенную стоимость.

Преимущества, получаемые во внешней торговле, возникают, как известно, и в связи с использованием административных средств регулирования внешней торговли. Ведь до сих пор ни одна из зарубежных стран не отказалась от применения административных инструментов регулирования экспорта и импорта. Количественные ограничения охватывают почти 30% продовольственных товаров, 13% топлива и около 10% текстильных изделий, импортируемых экономически развитыми странами Запада. Так, Германия устанавливает квоты на импорт угля, Франция - на нефть и нефтепродукты, Австрия - на вино и мясные консервы, Финляндия - на растительные масла, нефть и нефтепродукты. Глобальное квотирование широко применяют США, Канада, Мексика, Индия, Южная Корея.

В свою очередь посредством лицензирования и "добровольного" ограничения экспорта страны ЕС, а также США регулируют импортные поставки продукции текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, станкостроительной промышленности, промышленности, производящей автомобили, электронику и другие товары. В число стран, на которые распространяется подобная политика, входит и Россия. Основными средствами государственного регулирования экспорта практически во всех странах с рыночной экономикой, а в ряде стран (в Японии, Новой Зеландии, Швеции, Австралии и др.) даже единственными, являются административные инструменты, прямые запреты и ограничения, лицензирование и другие подобные меры.

Казалось бы, что такие инструменты, лишая покупателей свободы выбора товаров и прямым образом ослабляя конкуренцию поставщиков, подрывают рыночный механизм. Но на практике этого обычно не происходит, ибо такие инструменты применяются в отношении поставок сравнительно небольшой группы товаров в течение ограниченного периода времени в целях решения оперативных задач и тем самым могут содействовать скорейшей нормализации функционирования национального рынка.

Всемирная торговая организация не просто продолжение ГАТТ, напротив, она полностью заменила собой своего предшественника и коренным образом отличается от него по своему характеру. Среди принципиальных отличий следует назвать следующие:

ГАТТ - это был комплекс правил, зафиксированных в международном соглашении, которое не предусматривало создание какой-либо организационной основы. Деятельность ГАТТ обслуживалась лишь небольшим секретариатом, возникшем в результате попытки создать Международную торговую организацию еще в сороковых годах. ВТО является постоянно действующей организацией, которая имеет собственный секретариат.

Правила ГАТТ применялись к торговле товарами. Помимо товаров, ВТО охватывает торговлю услугами, а также связанные с торговлей аспекты интеллектуальной собственности.

Хотя ГАТТ и являлся международным инструментом, к восьмидесятым годам к нему добавилось много новых соглашений, заключенных между ограниченным числом стран, которые, соответственно, носили избирательный характер. Практически все соглашения, которые лежат в основе ВТО, являются многосторонними, и, таким образом, содержащиеся в них обязательства, являются обязательствами всех членов организации.

Существующая в рамках ВТО система урегулирования споров оперативнее; она действует почти автоматически, а потому вероятность того, что она будет блокирована, гораздо меньше, чем при старой системе ГАТТ. Исполнение решений, принимаемых для урегулирования споров, будет легче реализовывать на практике.

Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 года. Секретариат ВТО находится в Женеве (Швейцария).

*Цели и принципы.* ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников организации в сфере международной торговли на основе пакета соглашений т.н. Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.).

Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации предусматривает создание постоянно действующего форума государств-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, а также для осуществления контроля за реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. ВТО функционирует во многом также, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений и имеет гораздо большие полномочия в связи с усовершенствованием ряда процедур принятия решений.

Главной задачей ВТО является либерализация мировой торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами.

Основополагающими принципами и правилами ВТО, являются:

1. предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле на не дискриминационной основе;
2. взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;
3. регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
4. отказ от использования количественных ограничений;
5. транспарентность торговой политики;
6. разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т.д.

Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению порядка двадцати основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином "многосторонние торговые соглашения" (МТС). Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет примерно 50 многосторонних соглашений и других правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему МТС:

1. Многосторонние соглашения по торговле товарами, такие, как:
	1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ-94);
	2. Соглашение по сельскому хозяйству;
	3. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер;
	4. Соглашение по текстильным изделиям и одежде;
	5. Соглашение по техническим барьерам в торговле;
	6. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМс);
	7. Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ-94 (Антидемпинговые процедуры);
	8. Соглашение по применению Статьи VII ГАТТ-94 (Оценка таможенной стоимости товаров);
2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).
3. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПс).
4. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров;
5. Механизм обзора торговой политики.
6. Плюрилатеральные соглашения (с ограниченным участием, т.е. необязательные для всех членов ВТО):
	1. Соглашение по торговле гражданской авиатехникой;
	2. Соглашение по правительственным закупкам.
	3. Существуют также т.н. секторальные тарифные инициативы ("нулевой вариант", "гармонизация торговли химическими товарами", "информационные технологии"), в которых на добровольный основе участвуют лишь часть стран-членов ВТО.

Процедура присоединения к Всемирной торговой организации, выработанная за полвека существования ГАТТ/ВТО, достаточно сложна и состоит из нескольких этапов. Как показывает опыт присоединяющихся стран, этот процесс занимает несколько лет. Все указанные ниже процедуры присоединения полностью распространяются и на Россию.

В соответствии с установленной процедурой результаты двусторонних переговоров о взаимной либерализации доступа на рынки и условия присоединения должны быть оформлены следующими официальными документами:

* Докладом Рабочей группы, в котором будет изложен весь пакет обязательств, которые присоединяющаяся страна примет на себя по итогам переговоров;
* Протоколом о присоединении, юридически оформляющим достигнутые договоренности;
* Списком обязательств по тарифным уступкам в области товаров и сельского хозяйства;
* Списком специфических обязательств по доступу на рынок услуг.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствии с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда.

Последним этапом является ратификация законодательным органом присоединяющейся страны всего пакета документов.

В соответствии с установленной процедурой присоединения к ВТО, Россия начала сложный, многоэтапный и достаточно долговременный процесс по оформлению членства в этой влиятельной международной организации, что предусматривает подготовку и проведение многосторонних и двусторонних переговоров со странами-членами ВТО.

Главная задача России на переговорах - получение условий членства в ВТО, которые исключали бы ущемление ее прав в сфере международной торговли, обеспечили бы реальное улучшение доступа на мировые рынки товаров и услуг.

Присоединение к ВТО вытекает из задач современной торговой политики России, которые направлены на эффективную интеграцию страны в мировую экономику и международную торговлю и включают в себя:

* получение лучших и недискриминационных условий доступа для российских товаров и услуг на зарубежные рынки;
* развитие экспортных возможностей страны и "облагораживание" структуры российского экспорта;
* обеспечение достаточной степени защищенности отечественных производителей в условиях разумно открытой экономики на основе применения норм и правил ВТО.

Основные преимущества участия России в ВТО заключается в следующем:

* создание более благоприятных - недискриминационных, стабильных и предсказуемых условий для развития торговли и прочих форм внешнеэкономической деятельности;
* доступ к механизму ВТО по разрешению торговых споров, как весьма эффективному (и практически единственному) инструменту защиты торговых интересов стран-членов организации от их несправедливого ущемления;
* внедрение через применение норм и правил ВТО в российскую практику внешнеэкономической деятельности и соответствующее законодательство международного опыта в области регулирования торговли.

Встает вопрос о выработке консолидированной переговорной позиции нашей страны по всей проблематике Всемирной торговой организации, предполагающей как разумный учет запросов наших будущих партнеров по переговорам, так и урегулирование в контексте присоединения имеющихся проблем по доступу российских товаров и услуг на рынки членов ВТО. Это отвечает приоритетным национальным интересам России, включая проблемы экономической безопасности.

В настоящее время российские министерства и ведомства совместно с отраслевыми научными институтами, объединениями предпринимателей России, экономическими операторами и другими заинтересованными организациями завершают работу по определению потенциальных обязательств и уступок в сфере тарифного регулирования импорта и доступа на российские рынки услуг, обязательств по различным соглашениям ВТО, формулируют возможные встречные условия нашим партнерам по переговорам. Результатом этой работы должна стать консолидированная переговорная позиция российской стороны, которую предстоит утвердить в Правительстве России для получения мандата на полномасштабные переговоры.

В этой связи к началу 1999 года, с учетом проделанной к настоящему времени работы и достигнутых с Секретариатом ВТО и странами-членами договоренностей, представляется необходимым предпринять следующие шаги по дальнейшему развитию переговорного процесса:

* подготовка и проведение девятого (и последующих) заседаний Рабочей группы с целью завершения информационного этапа и подготовки проекта Доклада Рабочей группы;
* завершение первого тура (общие подходы) тарифных переговоров со всеми заинтересованными странами-членами ВТО; подготовка и начало второго этапа (детальное обсуждение) тарифных переговоров с рядом торговых партнеров России;
* выработка основных подходов первоначальной переговорной позиции России, включая представление странам-членам ВТО официальных документов по сельскому хозяйству, а также торговле услугам (доступ на рынки), другим Соглашениям ВТО;
* проведение серии интенсивных двусторонних консультаций ("пакетных" и секторальных) и переговоров со странами-членами ВТО по вопросам условий членства России с целью формирования основы Протокола о присоединении;
* активизация подготовки предложений федеральных ведомств и заинтересованных организаций по изменению в свете присоединения России к ВТО российского законодательства.

Присоединение России к ВТО - длительный и сложный переговорный процесс. Его результатом должно стать полноправное участие России в системе мировой торговли, эффективная реализация преимуществ международного разделения труда и кооперирования, совершенствование экономического сотрудничества России с зарубежными странами, что соответствует национальным экономическим приоритетам нашей страны.

Внешняя торговля - очень выгодная отрасль, и сейчас для России она имеет особенно большое значение. Принятие действенных мер соответствующими государственными органами по созданию надежного заслона от проникновения во внешнюю торговлю преступных элементов и усиление борьбы с возрастающей криминализацией, наряду с другими мерами по повышению эффективности внешней торговли должно стать главнейшей задачей государства.

# Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи

В экономическом общении и сотрудничестве между различными странами внешняя торговля играет особую роль.

Во всех правовых системах основной по значению гражданско-правовой единицей считается договор купли-продажи и те начала, которые составляют содержание общей части обязательственного права, развились главным образом на базе нормативного материала, относящегося к купле-продаже.

Сегодня купля-продажа - это самый распространенный договор гражданского оборота. Перемещение материальных благ в товарной форме составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием. Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения. Ведь по существу купля-продажа - наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена. Прогресс техники и науки, усложнение экономической жизни общества не только ведет к возникновению новых правовых форм, но и также проявляется в развитии таких традиционных институтов, как купля-продажа. Возмездная уступка патентных прав, передача ценных бумаг, отчуждение воздушных судов и космических аппаратов - все эти действия облекаются в форму купли-продажи.

 Договор купли-продажи играет ведущую роль в опосредовании международных экономических отношений, в сфере внешней торговли.

 Без договора купли-продажи в жизни не обойтись, ведь это одна из составных частей жизни человека.

 Значимость договора купли-продажи для гражданского оборота проявляется также в том, что ряд норм, регулирующих отношения по купле-продаже применяются для регулирования отношений по другим договорам.

Договор купли-продажи направлен на переход (перенесение) права собственности на вещь (или вещного права - права хозяйственного ведения, оперативного управления) от продавца к покупателю. В определении использованы термины "вещь" и "товар". Из последующих норм, включенных в ст. 407 вытекает, что термин "вещь" и тем самым "товар" практикуются широко, поскольку договор купли-продажи применяется к купле-продаже ценных бумаг и валютных ценностей, к продаже имущественных прав, если иное не вытекает из содержания и характера этих прав (например, исключения касаются авторских прав).

 По общему правилу товаром как объектом продажи могут быть любые вещи - определяемые родовыми признаками или индивидуально-определенные вещи.

 Из общего правила, что продавцом может быть собственник, продаваемого товара есть исключения: а) продажа товара с публичных торгов; б) продажа товаров комиссионерам; в) продажа товара агентам при агентском договоре; г) продажа имущества переданного в доверительное управление.

 В определении понятия договора ст. 406 ГК включает обязанность продавца передать вещь, а покупателя принять ее и уплатить обусловленную цену.

 Кодекс отнес к объектам купли-продажи ценные бумаги (векселя, акции и др.), имущественные права, поставив их в один ряд с вещами. В этих случаях продажа схожа с уступкой прав по обязательствам (передачей права требования). Такая проблема возникла еще в науке гражданского права России начала века и была спорной.

В отличие от гражданского законодательства начала века ГК включил в объекты купли-продажи ценные бумаги и имущественные права, следовательно, независимо от дискуссионности этого вопроса, к отношениям сторон при продаже ценных бумаг подлежат применению правила о договоре купли-продажи. Однако при передаче ряда ценных бумаг необходимо учитывать правила о порядке оформления их передачи.

 Как и было выше сказано, договором купли-продажи называется договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), которая обязуется уплатить за него определенную денежную сумму (ст. 406 ГК). ГК трактует куплю-продажу как общее родовое понятие, охватывающее все виды обязательств по отчуждению имущества за определенную покупную цену. Соответственно многие ранее самостоятельные договорные типы стали пониматься как разновидности договора купли-продажи (например, поставка, контрактация, энергоснабжение). Это позволило законодательно сформулировать ряд общих положений применимых ко всем случаям возмездного отчуждения имущества. Однако сфера действий договора купли продажи слишком широка, чтобы можно было ограничиться только этими общими нормами. Отдельные особенности объектов продажи (недвижимость, предприятия, сельскохозяйственная продукция) оказывают серьезное влияние на регулирование соответствующих отношений. Правовое положение участников договоров также накладывает отпечаток на юридическое нормирование их отношений. Даже способ исполнения обязательства по передаче товара может выступать видообразующим признаком договора.

 Купля-продажа возмездна: основанием исполнения обязательства по передаче товара является получение встречного удовлетворения в виде покупной цены и наоборот.

 Договор купли-продажи порождает обязательство по возмездному отчуждению имущества за покупную цену в виде денежной суммы, что позволяет отграничивать его от других договоров гражданского права.

 Основным отличительными признаками обязательства из договора купли-продажи являются: возмездность, бесповоротная смена собственника имущества и обусловленная этим уплата покупной цены в виде денежной суммы.

*Внешнеторговый контракт —* это документ, в котором должны быть наиболее полно отражены все условия договора купли-продажи между импортером (покупателем) и экспорте­ром (продавцом).

Внешнеторговый контракт предусматривает обязательство одной стороны (экспортера) передать товар в собственность другой стороне (импортеру), которая обязуется принять этот товар и уплатить за него соответствующую цену. Содержание контракта определяется обеими сторонами сделки и должно во многом зависеть от специфики товара (например, поставка машин и оборудования или хрустальная посуда), внутреннего законодательства, торговых обычаев.

Международный контракт содержит не менее двенадцати разделов, каждый из которых согласовывается между продав­цом и покупателем в ходе переговоров.

Текст контракта начинается с преамбулы, где указывается дата и место подписания контракта, полное юридическое на­именование сторон. Далее располагаются разделы контракта.

I *раздел. Предмет контракта.* В этом разделе указывается вид внешнеторговой операции, базисные условия поставки, точное наименование товара (в соответствии с таможенной классификацией), количество и происхождение товара.

II *раздел. Качество товара.* В данном разделе указывается качественная характеристика товара, соответствующие доку­менты, подтверждающие качество. Указывается способ опреде­ления качества данного товара.

В международной торговле наиболее часто используются следующие способы определения качества товара:

* по стандарту (используются национальные, международ­ные стандарты, а также стандарты крупных промышленных фирм);
* по техническим условиям (ТУ) (используется в операциях купли-продажи машин и оборудования);
* по образцу (соответствие качества товара определенному эталону);
* по описанию (соответствие товара тем качественным ха­рактеристикам, которые даются в приложении);
* по содержанию отдельных веществ в товаре (например, содержание свинца в хрустале не должно составлять более 21%);
* соответствие среднему качеству в стране продавца (если в контракте нет указаний на качество товара).

Документом, подтверждающим качество товара, может быть *сертификат качества,* который выдается либо производителем, либо другой организацией, которая предоставляет сертификат по заказу продавца.

III *раздел. Цена и общая сумма контракта.* В данном разделе фиксируется *валюта цены,* то есть по согласованию сторон цена в контракте фиксируется в валюте одной из сторон или в валюте третьей страны. Здесь же указывается цена единицы товара и общая сумма контракта.

Важным моментом внешнеторговой операции является оп­ределение уровня цены товара, то есть *контрактной цены.* Для ее определения используются: справочные цены, биржевые коти­ровки, цены международных аукционов, отдельных крупных предложений и запросов, цены конкурентов.

В данном разделе также должны быть определены:

* способы фиксации цены или виды цен (это могут быть твердые цены, цены с последующей фиксацией, скользящие, ступенчатые, договорные цены);
* скидки с цены — простая, специальная, сезонная, а так­же размеры скидок.

IV *раздел. Срок поставки.* Это календарные даты, в течение которых товар должен быть доставлен продавцом в установ­ленное контрактом место (географический пункт) покупателю.

*Срок поставки* может определяться:

* конкретной датой (если в контракте предусматривается такая дата);
* календарным периодом (когда в контракте устанавлива­ется определенный период для поставки),
* «немедленной поставкой» или «со склада» (когда проме­жуток времени между подписанием контракта и его исполне­нием составляет от 1 до 14 дней и товар уже имеется в нали­чии).

В этом разделе также должно содержаться разрешение или не разрешение досрочной поставки товара.

Кроме срока поставки, в данном разделе контракта выделяется дата поставки товара, указывающая момент передачи това­ра во владение покупателя. Датой поставки товара может быть дата, указанная на транспортном документе.

V *раздел. Условия платежа.* В этом разделе должна быть ука­зана валюта платежа, то есть та валюта, в которой будут произво­диться расчеты между сторонами за поставленный товар. Кро­ме этого, указываются место и сроки платежей. Сроки платежа устанавливаются по договоренности участников внешнеторго­вой операции. Если стороны не установили срока платежа, то покупатель должен уплатить за товар тогда, когда продавец передаст ему либо товар, либо документы, удостоверяющие соб­ственность на данный товар. Считается обязательным указать также способ платежа, т. е. либо расчет за наличные, либо пла­тежи с авансом, либо платежи в кредит.

Указывается также форма платежа, В международной прак­тике существуют следующие формы расчетов:

* расчет по инкассо; (с предварительным или последую­щим акцептом);
* аккредитивная форма (отзывный, безотзывный, дели­мый, неделимый, подтвержденный, неподтвержденный, ре­вольверный);
* банковский перевод;
* открытый счет.

Первые две формы используются наиболее часто при вы­полнении расчетов в международной практике, так как они от­носительно надежны и дают определенные гарантии, как для продавца, так и для покупателя.

VI *раздел. Сдача — приемка.* В этом разделе должен быть согласован сторонами и зафиксирован *момент сдачи-приемки —* определенный момент, когда происходит передача товара по­купателю в количестве и того качества, которые предусмотрены контрактом.

Нужно согласовать вид сдачи-приемки, то есть:

* либо *предварительная приемка* (проводится на предпри­ятии; этот вид позволяет своевременно обнаружить недостатки и либо их исправить, либо не допустить поставку товара, не соответствующего по качеству условиям контракта);
* либо *окончательная приемка* (проводится в установленном месте и в определенный срок, оговоренный в контракте; уста­навливается фактическое наличие поставки по количеству и качеству).

Проверка товара по количеству и качеству может быть пол­ной (проверке подлежит весь товар) и выборочной (делается обычно по выбору покупателя в отношении товаров, достав­ляемых в упаковке).

Место сдачи-приемки указывается в контракте точно. Оно может быть выбрано и в стране продавца и в стране поку­пателя. Это может быть предприятие, склад продавца, порт на­значения и т.д.

Срок сдачи-приемки по количеству и качеству не совпадает по времени. Проверка товара по количеству проводится сразу же при его получении. Проверка товара по качеству требует большего времени, так как зависит от вида товара.

VII *раздел. Упаковка и маркировка товара.* В данном разделе оговариваются, прежде всего, *требования к упаковке товара, вид упаковки, условия упаковки.* Специфика товара здесь играет большую роль. Например, если перевозить хрустальную посуду, то нужно учесть, что это легко бьющийся товар, поэтому необ­ходимо тщательно продумать вид упаковки и вид транспорта с тем, чтобы максимально обеспечить физическую сохранность данного товара.

Когда оговариваются условия упаковки товара, то прини­мают во внимание следующие моменты: размер или вес одного места; порядок укладки товара в контейнер, ящик и т.д.

В данном разделе может быть оговорка о материальной от­ветственности продавца за возможную порчу товара, если она произошла из-за несоответствия упаковки условиям, преду­смотренным в контракте.

Маркировка товара должна соответствовать перечисленным в контракте реквизитам: номеру контракта, весу брутто и нетто, размерам грузового места, наименованию отправителя, указа­нию страны происхождения товара. Должен быть зафиксирован язык нанесения маркировки, а также места ее нанесения. В зависимости от специфики перевозимого товара наносится до­полнительная маркировка (например, предупреждение об опас­ности небрежного обращения с грузом). Краска, которой нано­сится маркировка, должна быть несмываемой, а ее цвет указы­вается в контракте.

В контракте может быть оговорена ответственность продав­ца за не указание особых знаков маркировки или неправильную маркировку.

VIII *раздел. Санкции.* Они предусматриваются за недобросо­вестное выполнение обязательств по заключенному между сто­ронами внешнеторговому контракту.

Контрактом предусматриваются различные виды санкций:

1. За несоблюдение сроков поставки — конвенциальный штраф (с продавца). Максимальная величина штрафа за про­срочку с поставкой в срок товара составляет 8—10% стоимости не поставленного в срок товара. В контракте может содержаться оговорка на право покупателя отказаться от его исполнения.
2. Санкции за несоответствие по качественным характери­стикам и за количественную недостачу. Размеры штрафов в этом случае согласовываются сторонами и должны быть зафик­сированы в контракте.

Санкции за несоблюдение сроков поставки, за несоответст­вие качества и за количественную недостачу применяются по отношению к продавцу.

Но нарушение обязательств со стороны покупателя также может препятствовать выполнению обязанностей продавца и являться причиной возникновения у них убытков. Поэтому в контрактах могут быть предусмотрены санкции и к покупате­лям. Санкции к покупателям применяются, например, за за­держку в открытии аккредитива, предоставлении технической информации и т.д.

В данном разделе, также необходимо указать, какие документы необходимы для предъявления санкций.

IX *раздел. Арбитраж.* В данном разделе определяется поря­док разрешения споров, которые могут возникнуть при испол­нении контрактов между сторонами.

В случае возникновения разногласий стороны должны оп­ределить в контракте порядок передачи спорных вопросов в арбитраж, сроки подачи документов. Желательна оговорка, что решения арбитража являются обязательными для обеих сторон.

X *раздел. Форс-мажор. Это* обстоятельства непреодолимой силы, которые препятствуют исполнению контракта, но кото­рые невозможно было предвидеть в момент подписания дого­вора. К таким обстоятельствам относятся стихийные бедствия (пожары, наводнения, землетрясения, ураганы), войны, блока­ды, эпидемии, забастовки и т. д.

В данном разделе должны быть перечислены виды форс-мажорных обстоятельств, при которых стороны не могут вы­полнять обязательства по контракту. Также необходимо указать сроки действия форс-мажорных обстоятельств. В контракте не­обходимо установить, какие документы будут подтверждать на­ступление форс-мажорных обстоятельств и какие организации могут выдать эти документы.

Обязательной является оговорка о том, что сторона, для ко­торой возникли обстоятельства непреодолимой силы, должна немедленно сообщить в письменной форме другой стороне о наступлении форс-мажора и невозможности исполнения кон­тракта, а также о прекращении действия форс-мажорных об­стоятельств. Если же это не будет сделано своевременно (например, предельный срок такого сообщения 10 дней), то соответствующая сторона лишается права ссылаться при вы­полнении договорных обязательств на возникшие форс-мажорные обстоятельства, и может понести большие убытки.

XI *раздел. Прочие условия.* Кроме основных условий контрак­та, стороны могут также согласовать по своему усмотрению и другие взаимные права и обязанности.

В этот раздел могут быть внесены оговорки такого рода:

* запрещение реэкспорта без письменного согласия на то продавца или порядок передачи прав и обязательств по кон­тракту третьим лицам;
* положение о запрещении ознакомления третьих лиц с технической документацией поставляемого товара без пись­менного разрешения продавца;
* дополнения положений по транспортным перевозкам, если их необходимо оговорить.

Также могут быть внесены другие оговорки, уточняющие права и обязанности сторон.

XII *раздел. Юридические адреса сторон.* Это заключительный раздел внешнеторгового контракта. Здесь должны быть обязатель­но указаны юридические адреса сторон, то есть полное фирменное наименование, местонахождение и почтовые реквизиты.

Таким образом, внешнеторговый контракт является основ­ным документом, удостоверяющим факт внешнеторговой сдел­ки. В нем находят отражение условия проведения внешнетор­говой сделки. Стороны, заключившие контракт, должны быть заинтересованы в том, чтобы наиболее полно и точно отразить в этом документе все условия операции. Ошибки и просчеты в контрактах могут привести к спорам между сторонами, и, в ко­нечном счете, обе стороны могут понести значительные убытки.

# Основные этапы проведения международных торгов

*Международные торги* (International bid, Tenders) — одна из форм внеш­неэкономической деятельности, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. По результатам этого конкурса подписывается контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях.

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

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами, где существует высокая степень вмешательства государства в сферу внешней торговли. Широко применяют такие формы государственных закупок товаров и размещения подрядов на выполнение общественных работ Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Иран, Ирак, Индонезия, Иордания, Катар, Кувейт, Саудовская Аравия, Малайзия и другие страны. Во многих промышленно раз­витых странах существует законодательство, которое разрешает организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение това­ров, услуг или сооружения объектов только через торги. Например, в США конкурсному размещению заказов государственных учреждений подлежат все сделки на сумму свыше 25 тыс. долл. В странах Европейского сообщества к 1992 г. планировалось все заказы на строительные работы в государственном секторе размещать на конкурсной основе, через торги. В рамках Всемирного торгового общества (ВТО) разработан специальный документ "Соглашение о правительственных закупках, представляющий собой согласованную сторонами — членами ГАТТ (ВТО) унифицированную процедуру проведения междуна­родных торгов при распределении государственных заказов. Основополагающей идеей этого документа стало обеспечение иностранным участникам торгов таких же, как и для местных участников, условий.

Организаторами торгов часто выступают государственные учреждения, муни­ципалитеты и т.п., иногда — крупные частные фирмы.

Применение торгов как метода размещения заказов на импорт товаров и услуг позволяет покупателю осуществить закупки более эффективным по срав­нению с традиционным способом, получив экономию средств, времени при со­блюдении гарантий качества, выгодных условий поставки и других условий сделки. Это достигается благодаря тому, что организаторы торгов используют конкуренцию между участвующими в торгах фирмами и/или консорциумами — временными союзами хозяйственно независимых фирм, объединяющихся для участия в конкурсе. Форма торгов предпочтительна еще и потому, что позво­ляет привлечь наиболее крупные и солидные в финансовом отношении фирмы. Дело в том, что для участия в торгах часто необходимо внесение залога в сумме 1—3% (иногда больше) стоимости предполагаемой сделки (залог "серьезности предложения"). Если сумма контрактов, заключаемых по результатам торгов, значительна, то слабым в финансовом отношении фирмам участие затрудни­тельно. Это уменьшает риск невыполнения поставщиком или подрядчиком в бу­дущем взятых на себя обязательств.

Покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, созда­ют тендерный комитет, который осуществляет всю организационную работу по проведению торгов. В состав тендерного комитета входят представители орга­низации-покупателя, а также технические и коммерческие эксперты.

Председателями тендерных комитетов обычно назначаются руководители ор­ганизации, производящей закупки или размещение заказов.

В зависимости от способа проведения различают торги открытые и закрытые.

В *открытых торгах* могут участвовать все желающие фирмы и организации. Информация о проведении открытых торгов публикуется в официальных органах печати — газетах, специализированных журналах, бюллетенях, а также рассылает­ся в другие государства через торговые представительства или консульства (иногда торгово-промышленные палаты) для распространения среди деловых кругов. В объ­явлениях об открытых торгах сообщаются только основные сведения: название ор­ганизации, проводящей торги; наименование, характер и количество закупаемого оборудования или назначение и параметры сооружаемого объекта; порядок и сроки представления предложений, адрес (факс, телекс, телефон), по которому следует об­ращаться для получения более подробной информации.

В *закрытых торгах* могут участвовать только те фирмы и организации, ко­торые получили приглашение на участие. При проведении закрытых торгов их ор­ганизаторы сами определяют круг возможных участников, руководствуясь при этом выработанными ими самими критериями отбора участников. Проведение закрытых торгов требует от их организаторов предварительного изучения возможностей рынка и результатов деятельности на этом рынке фирм (организаций).

В этом случае тендерный комитет рассылает именные (персональные) при­глашения наиболее известным, авторитетным и надежным поставщикам и под­рядчикам.

В отдельных случаях, при проведении торгов в два этапа, открытые торги могут сочетаться с закрытыми. Такие виды торгов применяются тогда, когда организато­рам затруднительно (а иногда просто невозможно) определить круг наиболее авто­ритетных фирм. В этом случае на первом этапе проводятся открытые торги с предварительной квалификацией участников. Желающие участвовать в торгах пред­ставляют организаторам материалы, сведения, подтверждающие их высокую компетентность и опыт выполнения подобных заказов, уровень выпускаемой продук­ции, отзывы заказчиков, т.е. квалификационные материалы. На основе анализа ква­лификационных материалов тендерный комитет отбирает фирмы, которые, по его мнению, могут участвовать во втором туре — закрытых торгах. Известны случаи, когда в предквалификационных торгах участвовало около 20 фирм и консорциумов, а к закрытым торгам приглашалось лишь 5—7 участников.

Подробные условия торгов (обычно они называются тендерными) выкупают­ся участниками торгов у тендерных комитетов за определенную плату (от десят­ков до нескольких сотен долларов). В некоторых случаях стоимость выкупа тендера может составлять несколько тысяч долларов. Это делается для того, чтобы отстранить ("отсечь") от участия в конкурсе маломощные фирмы. Выкуп условий торгов не накладывает на стороны никаких дополнительных обязательств.

Разработка условий торгов осуществляется их организаторами самостоятельно или с привлечением специализированных консалтинговых, инжиниринговых фирм. Комплект тендерной документации обычно включает: подробную характе­ристику закупаемого оборудования или сооружаемого объекта (мощность, произ­водительность, количество и т.д.); основные коммерческие условия (сроки поставки, базис поставки, условия платежа, порядок установления цен, форма га­рантии и др.), форму тендерного предложения; возможность и необходимость представления дополнительной технической и пояснительной документации, кото­рая может прилагаться к предложению; условия арбитража; штрафы; гарантии; требования по техническому обслуживанию оборудования; возможность пред­ставления альтернативных предложений и другие условия, необходимые для учас­тия в торгах.

Строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в комплекте тендерной документации, является необходимым условием успешного участия в торгах. Организаторы торгов имеют право не только отклонить, но и не рассмат­ривать предложения, не соответствующие требованиям тендера.

На этапе подачи предложений для экспортера основной проблемой становится принятие решения о целесообразности участия в торгах. Основными факторами, влияющими на принятие решения, являются: размер заказа; соотношение объема поставок и услуг; срок исполнения заказа; собственные возможности экспортера по выполнению заказа; стоимость подготовки тендерных предложений; степень возможной конкуренции; ожидаемая прибыль; средства, выделяемые заказчикам для исполнения заказа, перспектива получения последующих заказов, связанных с предметом торгов. Последний фактор может оказаться решающим для экспор­тера, который часто идет на занижение цены предложения объявленного тендера в расчете на получение более выгодных заказов в дальнейшем.

Одним из условий торгов является срок сдачи предложений для участия в торгах. Не позднее этого времени все участвующие в торгах фирмы (оференты) подают тендер, оформленный надлежащим образом, под роспись в тендерный ко­митет. Предложения представляются в закрытых опечатанных конвертах (часто двойных), чтобы избежать досрочной утечки сведений, которыми могут восполь­зоваться конкуренты. На внешнем конверте указывается адрес для приема пред­ложений, на внутреннем — номер тендера, его название (цель) и дата, установ­ленная для приема документов.

Термин тендер (tender) в международной коммерческой практике употребляется в различных значениях: как извещение (приглашение) о предстоящих торгах; как комплект тендерной документации, содержащей условия и порядок участия в них; как проформа предложения, составленная организатором торгов, входящая в состав тендерной документации.

Следующий этап проведения торгов — сравнение поданных предложении, подведение итогов и определение победителя.

В назначенный день и час тендерный комитет вскрывает конверты с посту­пившими предложениями. Процедура вскрытия пакетов с предложениями может быть осуществлена в условиях гласности, в присутствии всех участников торгов, представителей средств массовой информации. Такие торги называют *гласными.* При проведении *негласных торгов* тендерные комитеты вскрывают пакеты на закрытом заседании. По законодательству некоторых стран проводятся только негласные торги (например, в Скандинавских странах).

Выбор победителя торгов может последовать сразу за вскрытием и оглашением поступивших предложений в том случае, когда преследуется цель выбрать предло­жение с самыми низкими ценами при прочих равных условиях. Однако чаще всего для принятия решения о выборе поставщика (подрядчика на строительство объекта) требуется время, чтобы внимательно проанализировать поданные предложения и отобрать то из них, которое наилучшим образом соответствует целям торгов. Срок, в течение которого тендерные комитеты изучают и анализируют предложения офе­рентов (оферты), зависит от объема информации (технической, коммерческой и др.), которую предстоит проанализировать. Обычно он составляет от нескольких недель до нескольких месяцев. Иногда в процессе изучения предложений возникает необходи­мость в получении от оферентов дополнительной информации, разъясняющей и уточ­няющей суть оферты. Нередко это право используется организаторами торгов как повод для дополнительного уторгования предстоящих контрактов в свою пользу.

Оференты также могут использовать эту ситуацию для косвенного улучшения своих технических и коммерческих предложений, давая по просьбе тендерного ко­митета дополнительные разъяснения и уточнения.

При решении о победителе торгов очень часто принимаются во внимание отдель­ные положения нормативных актов (законов, указов, предписаний) страны — места проведения торгов. Например, в США и Канаде правилами, регламентирующими порядок проведения торгов, устанавливается, что предпочтение отдается американ­ским фирмам по сравнению с иностранными даже в том случае, когда их цены выше, но не более чем на 6 /о. В некоторых развивающихся странах (например, Индия, Иран, Пакистан, Шри-Ланка) в правилах проведения торгов указано, что органи­заторы торгов не обязаны принимать решения в пользу тех оферентов, которые предложат самые низкие цены. Очень часто решающими условиями при выборе по­ставщика могут оказаться размер кредита, его стоимость, длительность и условия погашения, а также другие факторы, например, положительный опыт сотрудниче­ства с организаторами торгов. Бывают случаи, когда выбор победителя торгов оп­ределяется политическими, а не коммерческими соображениями.

Решение о выборе победителя торгов должно быть принято до срока, который устанавливается условиями торгов. Оференты не могут отозвать свои предложе­ния до этого срока.

Решение тендерного комитета о выборе победителя торгов может быть глас­ным, а может быть закрытым. В первом случае это решение сообщается всем участникам торгов, а также через средства информации. Во втором случае реше­ние о передаче заказа сообщается победителю в конфиденциальной форме.

Оферент, выигравший торги, в соответствии с их условиями, как правило, вносит второй гарантийный залог. Его величина обычно составляет от 5 до 10% стоимости заказа. После выполнения заказа гарантийный залог возвращается. Организаторы торгов имеют право использовать этот залог для покрытия отдель­ных претензий в ходе выполнения контракта.

С победителями торгов подписывается контракт, в котором оговариваются все необходимые условия. Контракты, подписываемые по результатам торгов с госу­дарственными организациями, вступают в силу после одобрения правительствен­ными службами. Заключение сделки по результатам торгов может производиться также путем принятия предложения (акцепта) без последующего подписания контракта обеими сторонами.

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

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

* рост количества фирм — участников торгов;
* увеличение числа торгов на новые виды машин, оборудования, технологий, услуг;
* общее увеличение количества торгов на сооружение комплектных объектов;
* переориентацию приоритетов с ценовых факторов конкуренции на технико-экономические показатели и льготность условий финансирования;
* расширение торгов на инженерно-консультационные услуги, в том числе по эксплуатации объектов;
* рост числа консорциумов — участников торгов;
* расширение практики проведения торгов с разбивкой на части для выявле­ния узкоспециализированных фирм-участников;
* развитие многостороннего сотрудничества по сооружению объектов;
* расширение участия в торгах местных фирм страны-заказчика;
* развитие методов количественного анализа международной тендерной дея­тельности (количественный учет экономических и политических рисков, созда­ние автоматизированных методов расчетов и банков данных).

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

Всем участникам внешнеэкономических связей, получившим право самосто­ятельного выхода на внешний рынок, следует использовать этот метод для по­вышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

# Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, М.,1993г.
2. Конвенция организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1990г.)
3. Федеральный закон " О Таможенном тарифе " от 19.07.93
4. *Лунц ЛА.* Курс международного частного права. // Особенная часть. - М.: 1975.
5. *Богуславский М.М.* Международное Частное право. - М.: 1993.
6. Международное частное право. / Под ред. Г.К. Дмитриевой. - М.: 1993.
7. *Зыкин И.С.* Договор во внешнеторговой деятельности. - М .: 1990.
8. *Поздняков В.С., Садиков О.Н.* Правовое регулирование отношений по внешней торговле СССР, часть 1. - М.: 1983.
9. *Мозолин В.П., Франсворт О.Н.* Договорное право в США и СССР. // История и общие концепции. - М.: 1988.
10. *Волошин В.В., Быков Г.Н.* Контракты во внешнеторговой практике. – Киев. 1988.
11. Как заключить контракт с инофирмой. – Спб.: 1993.
12. *Аксенов А.М., Булатова В.А., Мухопад В.И.* Организация внешнеэкономических связей. - М.: 1993.
13. *Синецкий Б.И.* Внешнеэкономические Операции: организация и техника. - М.: 1989.
14. *Халфина О.Ф.* Договор в английском гражданском праве. - М.: 1959.
15. *Мусин В.А.* Порядок заключения договора международной купли-продажи. // Советское государство и право. – 1985. - № 12. - С.45-49.
16. Международные экономические отношения: учебное пособие. / Под редакцией Б.Г.Супруновича. - М.:Финансовая академия. 1995.- С215.
17. Основы внешнеэкономических знаний /под редакцией И.П. Фаминского. - М.: Международные отношения. 1994.- С. 480.
18. *Козырин А.* Комментарии Таможенного Кодекса РФ //Хозяйство и право.-1996.-N 1.- С.34-54
19. *Козырин А.* Комментарии Закона " О таможенном тарифе" //Хозяйство и право. - 1996.- N 10.- С.40-62
20. *Козырин А.* Комментарии Закона РФ "О таможенном тарифе " //Хозяйство и право.-1996.-N 11.-С.35-47