Содержание

Введение

1. Основные понятия

2. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия

3. Таможенные операции

Библиографический список

# Введение

В наше время ведение внешнеэкономической деятельности с зарубежными странами, изыскание возможностей получения прибылей на мировом рынке - не экзотическая форма менеджмента, не роскошь, а *настоятельная необходимость для* любого вида предпринимательства. Вызвано это следующими **причинами:**

возможности ведения высокоприбыльной предпринимательской деятельности в национальных границах во многих случаях оказываются весьма ограниченными (как говорится, "почти вся трава объедена");

неодинаковые сырьевые запасы и потребности в сырье у различных стран обусловливают значительный перепад цен и создают весьма благоприятные условия для взаимовыгодного обмена;

резкие различия в количестве и качестве трудовых ресурсов, их квалификации, уровне потребностей и реальной заработной платы в разных странах позволяют использовать эти факторы как источники прибыли;

наличие значительного количества экономически отсталых стран с огромным по численности населением дает возможность использовать эти необъятные рынки для сбыта высокотехнологической продукции;

неразвитость в ряде стран сферы обслуживания и одновременно растущий там спрос на товары и услуги, улучшающие качество жизни, делает перспективным международную экономическую деятельность в этом направлении;

перспективным для внешнеэкономической деятельности является продвижение на мировой рынок товаров, имеющих национальную окраску (продукция народных промыслов, традиционных ремесел, предметы художественного творчества), которые целесообразно производить на родине, а продавать - за рубежом.

# 1. Основные понятия

**Внешнеэкономической деятельности сегодня благоприятствует:**

глобализация мировой экономики, постоянное расширение и развитие политических и хозяйственных связей между государствами;

создание единой всемирной и региональных финансово-кредитных систем - основы международной экономики;

тенденция к формированию многополярного мира, снятию дискриминационных ограничений в торговле по отношению к некоторым странам;

протекционистская (поощрительная) политика ряда государств по отношению к внешней торговле, налаживанию хозяйственных связей между странами;

быстрое развитие всех видов транспорта, облегчающее организацию межгосударственных перевозок и перевалок грузов;

сверхбыстрое развитие средств связи и систем коммуникаций (от телефакса до Интернета), существенно упрощающее переговорно-договорной процесс.

**Препятствиями для международной коммерции** являются:

различия в правовой базе предпринимательства, основанные на несовпадении нормативных документов стран-участниц;

валютные ограничения - необходимость конвертации и обмена национальных денег;

политическая и связанная с ней экономическая нестабильность в ряде стран;

различия в государственных стандартах на сырье, материалы и продукцию;

бюрократические барьеры - усложненная система документооборота, излишние формальности, коррумпированность чиновников;

таможенные барьеры (высокие таможенные тарифы, сложные правила, бессмысленная потеря времени);

существование квот и лицензий на ввоз и вывоз определенных групп товаров;

языковый барьер, обусловленный плохим знанием иностранных языков нашими предпринимателями.

Для принятия решения о внешнеэкономической деятельности и ее основных направлениях решающим является сравнительный анализ уровней хозяйственного развития потенциальных партнеров и изучение политико-экономических и национально-культурных особенностей этих стран.

**По уровню хозяйственного развития** различают следующие группы стран:

1) страны с современной промышленностью и развитыми рыночными отношениями;

2) страны с широкими возможностями промышленности, находящиеся на пути к развитым рыночным отношениям;

3) страны с современным сельскохозяйственным производством и рыночной экономикой, развивающие свою промышленность;

4) богатые страны с неразвитой промышленностью, живущие за счет экспорта сырья;

5) бедные страны, обладающие богатыми сырьевыми и трудовыми ресурсами и находящиеся на начальном этапе экономического развития.

Приведенное деление, конечно, весьма условно и в чистом виде, как правило, не встречается, однако оно может быть использовано для отнесения определенной страны к той группе, качества которой в ней преобладают. Это деление дает возможность наметить пары возможных партнеров по бизнесу в определенных сферах международного обмена. Так, страны группы 1 могут успешно взаимодействовать со всеми остальными группами; страны группы 2 (к ней принадлежит и Россия) заинтересованы в развитии экономических отношений прежде всего со странами групп 3 и 5 и т.д.

**Политико-экономическую ситуацию** в государствах - потенциальных партнерах по бизнесу характеризуют следующие признаки:

политическая устойчивость в стране; наибольшей политической устойчивостью сегодня обладают страны, где традиционно существуют развитые рыночные отношения и тесно связанные с ними гражданское общество и демократические свободы. Нельзя не упомянуть и об определенной стабильности в странах с тоталитарными командно-административными режимами и так называемой плановой экономикой, однако опыт последних десятилетий настораживает: стоит хоть чуть ослабить репрессии, как подобная экономика быстро и необратимо разваливается;

уровень жизни населения, связанный в первую очередь с семейными доходами;

"экспортно-импортный климат", складывающийся из отношения населения и властей к вывозу товаров за рубеж и к продукции иностранного происхождения;

валютная политика государства; отсутствие или ограничения на свободную конвертацию валюты резко отрицательно сказываются на состоянии и развитии внешнеэкономической деятельности;

экономическая политика государства; большую роль в развитии внешнеэкономической деятельности играют государственная поддержка и льготы участникам этой деятельности, их правовая защищенность и государственные гарантии соблюдения международных законов и безопасности.

**Национально-культурные особенности** стран проявляются в существующем там отношении к предлагаемым товарам и услугам. Эти отношения формируются под влиянием национальных традиций, религиозных запретов, предрассудков и суеверий. Незнание национальных особенностей является весьма серьезным препятствием для успешного предпринимательства.

Вот несколько примеров.

Ведя бизнес в Болгарии, нельзя не знать, что болгарин в знак отрицания кивает головой, а подтверждая - вертит ею из стороны в сторону.

Предприниматель должен учитывать, что немцы не едят за обедом первых блюд, мусульмане и иудеи испытывают отвращение к свинине, корейцы едят собачье мясо, татары - конину, а французы - лягушек.

Не может не сказаться на бизнесе удивительное пристрастие французских мужчин к косметике и туалетным принадлежностям - они покупают эти товары в два раза больше, чем женщины.

Есть страны, где широко пользуются мобильными телефонами, но не знают, что такое туалетная бумага.

Название нашей машины "Жигули" сходно по звучанию с французским словом "жиголо", что значит "хулиган", "бандит". Понятно, что во франкоязычных странах не торопились приобретать автомобили, вызывающие неприятные ассоциации.

Инициатива выхода фирмы за рубеж может быть либо связана с внутренними потребностями предприятия, либо основываться на предложениях из-за границы. В том и другом случае необходимо решить, какой вид и количество продукции будет при этом вывозиться и ввозиться, из каких и в какие страны, на какие рынки следует прежде всего ориентироваться.

**При выборе рынка** следует учитывать следующие обстоятельства:

проблемы внедрения на рынок и связанные с этим издержки;

объем возможных поставок и продаж;

тенденции и перспективы развития для наращивания бизнеса;

присутствие на рынке конкурентоспособных товаров;

риск, связанный с неопределенностью ситуации и дефицитом информации;

ограничения, обусловленные национальными особенностями потребителей;

языковая и культурная близость партнеров по предпринимательской деятельности.

## 

# 2. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия

Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в трех основных **формах:** в ходе экспортно-импортных операций, путем создания предприятий с иностранными инвестициями и на основе совместной предпринимательской деятельности.

*Экспортно-импортные операции* могут выполняться двумя способами: прямым и косвенным.

При *прямых операциях* предприятие ведет экспортно-импортную деятельность самостоятельно, используя для этого собственные специализированные службы в России и за рубежом, а также действуя через зарубежных агентов.

При *косвенных операциях* экспортно-импортная деятельность ведется через независимых посредников - международных торговцев.

Прямые операции требуют серьезных начальных капиталовложений, подготовленных кадров, разветвленного аппарата за рубежом и большого опыта. Поэтому они обычно ведутся крупными предприятиями, располагающими значительными ресурсами.

Косвенные операции характерны для сравнительно небольших предприятий, начинающих международную коммерческую деятельность и стремящихся избежать свойственного ей риска.

Различают *активные* и *пассивные* экспортно-импортные операции. Активные связаны с реализацией стратегии продвижения на зарубежные и отечественный рынки, пассивные - имеют целью решение повседневных задач, например ликвидацию временного дефицита определенного товара, реализацию излишков сезонных товаров и т.п.

***Технология проведения экспортно-импортной операции*** предусматривает ряд циклов:

*Нулевой цикл -* создание предпосылок для экспорта или импорта; здесь идет выяснение экспортных возможностей и импортных потребностей.

*Первый цикл -* предоперационная деятельность, которая складывается из следующих шагов:

экспортер исследует рынок и делает предложение о продаже;

импортер исследует рынок и делает запрос или заказ;

экспортер подтверждает получение запросов или заказов от импортеров и анализирует их условия;

импортер подтверждает получение предложений от экспортеров и анализирует их условия;

экспортер делает выбор торгового партнера; импортер соглашается (или не соглашается) с этим выбором.

*Второй цикл -* заключение контракта; он складывается из следующих шагов:

экспортер подтверждает заказ и готовит проект контракта;

импортер готовит проект контракта;

экспортер и импортер согласовывают контракт в ходе переговоров.

*Третий цикл -* обеспечение выполнения контракта; он складывается из следующих шагов:

экспортер при необходимости оформляет импортную лицензию;

импортер дает экспортеру инструкции по транспортировке;

экспортер изготавливает и отгружает товар;

экспортер или импортер страхует груз;

экспортер и импортер обеспечивают необходимые документы для перехода груза через границу;

банк импортера переводит деньги экспортеру.

*Четвертый цикл -* отгрузка и перевозка товаров; он складывается из следующих шагов:

экспортер готовит товар к отгрузке и по готовности информирует импортера;

экспортер обеспечивает транспортировку груза до пункта назначения;

импортер обеспечивает своевременную подачу транспорта в пункте назначения;

таможенный орган страны-экспортера производит досмотр груза;

экспортер и импортер получают информацию о переходе груза через границу;

таможенный орган страны-импортера производит досмотр груза, взыскивает пошлины и сборы и дает разрешение на получение груза (это называется "таможенная очистка груза").

*Пятый цикл -* выполнение расчетных операций; он складывается из следующих шагов:

импортер направляет экспортеру подтверждение о получении груза;

экспортер направляет импортеру коммерческий счет;

импортер оплачивает груз.

*Шестой цикл -* заключительные операции; он складывается из следующих шагов:

экспортер и импортер составляют отчеты о реализации контракта;

проводятся переговоры по результатам анализа отчетов;

намечаются мероприятия по необходимому в соответствии с проведенным анализом совершенствованию предпринимательской деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность путем **создания предприятий с иностранными инвестициями** имеет целью получение прибыли на основе привлечения в российскую экономику иностранных материальных и финансовых ресурсов, совершенной зарубежной техники и технологий, а также передового управленческого опыта.

международная коммерция экспортный импортный

В качестве *иностранных инвестиций* могут использоваться все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые зарубежными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности:

целевые денежные вклады;

ценные бумаги;

новые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства;

научно-техническая продукция;

имущественные права;

интеллектуальная собственность.

В качестве *иностранных инвесторов* могут выступать:

иностранные юридические лица (компании, фирмы, предприятия);

иностранные граждане, а также российские граждане, постоянно живущие за границей;

иностранные государства;

международные организации.

*Инвестирование* на российской территории

осуществляется зарубежными инвесторами следующими путями:

создание предприятий и филиалов предприятий, полностью им принадлежащих;

долевое участие в предприятиях, создаваемых совместно с российскими юридическими и физическими лицами;

приобретение предприятий, имущественных комплексов, ценных бумаг;

приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами;

иные виды деятельности, в том числе предоставление займов, кредитов и имущества.

Иностранные инвестиции на территории России пользуются полной и безусловной *правовой защитой.* Условия деятельности иностранных инвесторов в России не могут быть менее благоприятными, чем для российских юридических и физических лиц.

Иностранные инвесторы получают *государственные гарантии* от принудительных изъятий их собственности (национализации, конфискации, реквизиций), а также незаконных действий органов власти и должностных лиц.

Иностранным инвесторам после уплаты ими налогов и сборов гарантируется *беспрепятственный перевод за границу доходов* от инвестиций, полученных в форме прибыли, дивидендов, платежей за техническую помощь, а также сумм, полученных в связи с частичной или полной продажей инвестиций.

Предприятия с иностранными инвестициями в России создаются и действуют в виде предприятий с долевым участием иностранного инвестора (так называемые *совместные предприятия),* предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также *филиалов* иностранных юридических лиц.

Предприятия с иностранными инвестициями создаются либо путем их учреждения, либо приобретения иностранным инвестором и имеют форму акционерных и других хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ, предусмотренную Гражданским кодексом Российской Федерации.

Предприятия с иностранными инвестициями *имеют право* осуществлять любые законные виды деятельности, соответствующие их уставным целям. Для ведения страховой и посреднической деятельности, связанной с операциями с ценными бумагами, необходима лицензия Министерства финансов Российской Федерации.

Предприятия с иностранными инвестициями *имеют право* на договорной основе определять цену и условия реализации производимой ими продукции.

Имущество, ввозимое в Россию иностранными инвесторами в качестве вклада в уставной фонд предприятий, имущество, предназначенное для собственного материального производства, а также ввозимое работниками предприятий для личных нужд, *освобождается от таможенной пошлины и налога на импорт.*

Иностранные инвесторы и предприятия с иностранными инвестициями *облагаются налогами* в соответствии с российским законодательством. Для таких предприятий, действующих в отдельных регионах России, а также для предприятий, действующих в приоритетных отраслях народного хозяйства (производство продовольствия, строительство, медикаменты), может устанавливаться льготный порядок налогообложения.

Внешнеэкономическая деятельность на основе **совместной предпринимательской деятельности с иностранными партнерами** осуществляется в следующих формах: производственная кооперация, производство по контракту, управленческий контракт, продажа лицензий, франчайзинг.

*Производственная кооперация* имеет целью объединить и скоординировать усилия отечественного и зарубежного предприятий по совместному производству некоего сложного продукта.

Производственная кооперация закрепляется специальным долгосрочным соглашением, предусматривающим согласование производственных программ, обмен компонентами изделия, материалами и сырьем, необходимыми для его изготовления. В качестве примера такой кооперации можно привести совместную работу российских и зарубежных предприятий по производству самолетов, для которых иностранные фирмы поставляют реактивные двигатели, а российские - все остальное.

Существует так называемая альтернативная форма кооперации, при которой отечественные и зарубежные фирмы обязуются поставлять определенный продукт только на собственный рынок, а избыток передавать партнеру для использования на его рынках.

Производственная кооперация дает возможность снизить затраты за счет использования налаженных технологий и существующих производственных мощностей. Определенный эффект дает также объединение каналов распределения товаров, систем торговли и послепродажного обслуживания.

*Производство по контракту (*так называемое подрядное производство) предусматривает заключение зарубежной фирмой долгосрочного соглашения с местным предприятием на производство им определенного изделия или на его сборку. При этом зарубежная компания оставляет за собой полный контроль за продвижением товара на рынок и его реализацией.

Эта форма предпринимательства применима тогда, когда фирме нет смысла развивать в данной стране свои мощности, а выгодно использовать существующие. Это возможно лишь в тех случаях, когда удается найти хорошо технически оснащенное предприятие и есть уверенность в том, что оно будет надежным партнером.

Здесь возникает ряд проблем, которые требуют усилия и внимания:

необходимо произвести дополнительное оснащение предприятия, обучить его производственный и управленческий персонал;

следует особо позаботиться о качестве товара;

принять меры на случай, если местный производитель захочет выйти из-под контроля и организовать собственное дело.

Вместе с тем данная форма внешнеэкономической деятельности получает все большее распространение: многие крупные фирмы именно таким путем производят значительную часть своей "фирменной" продукции. Это объясняется рядом существенных преимуществ производства по контракту:

возможность внедрения на рынки, защищенные таможенными или административными барьерами;

обеспечение контроля за рынком;

минимальные капиталовложения и снижение стоимости производства за счет низкой оплаты труда и других издержек;

уменьшение риска из-за политической и экономической нестабильности (национальное предприятие не подвержено национализации, расчеты в национальной валюте менее зависимы от изменения валютного курса);

создание или поддержание высокого имиджа крупной фирмы на национальном рынке (что особенно важно в странах с большим населением).

*Управленческий контракт* дает возможность зарабатывать деньги в форме вознаграждения, а иногда и части прибыли, осуществляя управление деятельностью зарубежных компаний. Такая форма коммерции чаще всего применяется в сфере обслуживания, торговле предметами роскоши и других видах деятельности, требующих огромного опыта и особого доверия потребителей.

Данная форма привлекательна тем, что не требует значительных капиталовложений и производственных мощностей, риск потери собственности при этом сводится к минимуму. Привлекает также наличие быстрого и гарантированного дохода.

Однако и эта форма не свободна от теневых сторон. Здесь требуются специалисты действительно мирового класса, чьи управленческие действия и консультации не вызывают сомнений. Кроме того, в случае серьезных просчетов в руководстве можно ожидать предъявления исков по компенсации материальных потерь управляемого объекта.

*Продажа лицензий* выступает в качестве одного из наиболее доступных способов включения производителя товаров и услуг в международную предпринимательскую деятельность.

Продавец лицензии (лицензиар) заключает с зарубежным покупателем лицензии (лицензиатом) соглашение о продаже прав на использование производственной технологии, патента, товарного знака и другой интеллектуальной собственности за определенное вознаграждение (гонорар или лицензионный платеж).

Достоинством такой формы внешнеэкономической деятельности является то, что лицензиар получает возможность продвижения своего интеллектуального продукта на мировой рынок без каких-либо расходов и риска, получая при этом вознаграждение. Что касается лицензиата, то он получает возможность использовать чужое готовое изобретение, производственную технологию, товар и имя фирмы в своих интересах, не расходуя больших средств на научные исследования и разработки. Весь послевоенный опыт японской промышленности подтверждает преимущества такого рода деятельности.

Вместе с тем продажа лицензий сулит продавцу и покупателю не только радости. Лицензиар на время соглашения лишается возможности единолично пользоваться плодами своего интеллектуального труда, неся при этом порой значительные потери. Лицензиат может и после окончания срока соглашения продолжать работу по совершенствованию лицензионного продукта, составив со временем опасную конкуренцию лицензиару.

*Франчайзинг (*или *франшиза) -* одна из форм продажи лицензий (см. также 4.3).

Суть франчайзинга заключается в предоставлении одной фирмой (франчайзером) права другой или другим фирмам на производство ее продукта. Иными словами, это лицензия на право ведения предпринимательской деятельности, в том числе и международной, с использованием имени того, кто дает лицензию.

Франчайзинг может носить исключительный либо неисключительный характер в зависимости от того, одной или нескольким фирмам продается лицензия.

Франчайзинг оформляется договором, заключаемым на определенный период. В соответствии с этим договором получатель франчайзы платит франчайзеру за предоставленные права лицензионный платеж.

Франчайзер предоставляет получателю специализированное оборудование, техническую помощь и консультации, необходимые для производства продукта компоненты, ингредиенты, стандартную упаковку, обеспечивает рекламу и продвижение товара на рынок. За это получатель выделяет франчайзеру определенную часть своей прибыли.

В отличие от обычной продажи лицензий, франчайзинг обеспечивает фирме большие возможности влияния на получателя лицензии и контроля ее деятельности.

## 

# 3. Таможенные операции

Внешнеэкономическая деятельность связана с необходимостью переправки товаров, в отношении которых осуществляется купля-продажа, через государственную границу. Эта переправка сопровождается **таможенными операциями -** рядом формальных действии, необходимых для защиты государственных интересов при вывозе (экспорте) и ввозе (импорте) товаров.

Таможенные операции осуществляются специальным государственным учреждением - **таможенной службой,** или **таможней (**от тюркского "пошлина").

Основным предназначением таможни является контроль за грузами, пересекающими государственную границу, и взимание таможенных платежей.

Таможни находятся в пунктах, где осуществляется пересечение границы, в портах и городах, откуда грузы отправляются за рубеж. Существуют железнодорожные, морские, воздушные таможни.

Основными **задачами таможенной службы** являются:

проверка соблюдения таможенного законодательства;

производство таможенного досмотра (осмотра грузов);

борьба с контрабандой;

изъятие товаров, запрещенных для ввоза и вывоза;

взимание таможенных платежей;

наложение взысканий за нарушение таможенного законодательства;

принятие грузов на временное хранение;

учет экспортируемых и импортируемых товаров.

Работа таможни предполагает соблюдение лицами, пересекающими границу, ряда необходимых формальностей: представления таможенной декларации, документов о происхождении товара, экспортной или импортной лицензии, прохождения санитарного контроля и т.д.

ЧастьРоссийского государства, на которой наше таможенное законодательство действует в полном объеме, называется **таможенной территорией.** Это сухопутная территория страны, ее внутренние и территориальные воды, соответствующее воздушное пространство.

Вне таможенной территории находятся свободные **таможенные зоны.** В свободных зонах применяется особый таможенный режим, благоприятствующий экспорту и импорту товаров. В первую очередь это освобождение от таможенных платежей и налогов. Свободные таможенные зоны устанавливаются, как правило, в тех районах страны, где необходимы чрезвычайные меры для поднятия экономики.

Выполнение всех предусмотренных таможенным законодательством формальностей в отношении вывоза и ввоза груза называется **таможенной очисткой.** Целесообразно, чтобы таможенная очистка организовывалась экспортером и импортером, каждым в своей стране: экспортером при вывозе, а импортером - при ввозе товара.

В ходе таможенной очистки производится **таможенный досмотр -** проверка груза, личных вещей, транспортного средства в целях установления законности вывоза, ввоза или транзита, а также определения характеристик предметов для таможенных платежей.

Существуют следующие **виды таможенных платежей:**

таможенная пошлина;

таможенные сборы за таможенное оформление, за хранение и сопровождение товаров, информирование и консультирование, выдачу лицензий;

акцизы;

налог на добавленную стоимость.

**Таможенная пошлина** является основным видом таможенного платежа. Она представляет собой денежный сбор, взимаемый при вывозе или ввозе товаров за пределы таможенной территории государства. Таможенные пошлины подразделяются на вывозные (экспортные), ввозные (импортные) и транзитные (за провоз товаров через территорию страны).

*Экспортные* таможенные пошлины служат для увеличения доходов государства за счет экспорта. Они также стимулируют поставки товаров на внутренний рынок.

*Импортные* пошлины (их иногда называют импортными тарифами) служат для повышения цен на зарубежные товары внутри страны и снижения тем самым их конкурентоспособности по сравнению с отечественными товарами (политика протекционизма).

Таможенные пошлины могут взиматься с каждой единицы измерения товара (*специфические* пошлины) или в виде определенного процента с цены товара (*адвалорные* пошлины).

**Ставки таможенных пошлин** приводятся в таможенном тарифе - документе, содержащем перечень товаров и соответствующих ставок (для каждого товара их может быть несколько).

Самые низкие ставки называются *преференциальными.* Они применяются к импорту из стран, на которые распространяется режим наибольшего благоприятствования.

Наиболее высокие ставки называются *генеральными.* Они применяются к импорту из стран, на которые режим наибольшего благоприятствования не распространяется.

Если ставки столь высоки, что делают внешнеэкономическую деятельность невыгодной, их называют *запретительными.*

Основанием для пропуска груза через границу является **таможенная декларация.** Это документ, содержащий сведения о перемещаемом через границу грузе. Он подписан лицом, перемещающим груз, и завизирован работником таможни.

Для обеспечения законного пересечения грузом государственной границы *лицо, перемещающее груз, обязано:*

произвести декларирование груза и транспортных средств;

представить таможенному органу все необходимые документы и сведения;

предъявить по требованию таможенного органа груз и транспорт;

уплатить таможенные платежи;

оказывать таможенному органу необходимое содействие в его работе и не допускать нарушения таможенных правил.

Такими *нарушениями* являются, например, непредставление документов, вскрытие груза, самовольный проезд транспорта. За нарушение таможенных правил должностные лица таможни вправе накладывать *взыскания (*предупреждения, штрафы, конфискация товаров и транспортных средств, лишение лицензий).

Таможенным законодательством предусмотрен ряд *льгот,* касающихся таможенных платежей и процедуры таможенного контроля. Например, для предприятий с иностранными инвестициями предусмотрено освобождение от уплаты таможенной пошлины за товары, ввозимые в качестве вклада в уставной фонд предприятия; льготами при осуществлении таможенных формальностей пользуются транспортные и почтовые служащие, дипломатические работники, члены правительства.

Таможенными правилами для товаров и транспортных средств, пересекающих границу, установлен ряд **таможенных режимов:**

1. *Импорт -* ввозимые на таможенную территорию страны товары после уплаты таможенных платежей остаются на ней постоянно без обязательств об их вывозе.

2. *Реимпорт -* экспортированные товары ввозятся в страну обратно без уплаты пошлин и налогов.

3. *Транзит -* товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами страны, в том числе через территорию иностранного государства без уплаты таможенных пошлин и налогов.

4. *Таможенный склад -* ввезенные товары хранятся под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов.

5. *Магазин беспошлинной торговли -* товары реализуются под таможенным контролем на российской территории (в аэропортах, портах) без взимания таможенных пошлин и налогов.

6. *Временный вывоз и ввоз товаров -* допускается пользование товарами на таможенной территории или за ее пределами с полным или частичным освобождением от таможенных пошлин и налогов.

7. *Экспорт -* товары после уплаты таможенных платежей вывозятся за пределы таможенной территории страны без обязательства об их ввозе на эту территорию.

8. *Реэкспорт -* товары, ранее ввезенные в страну, вывозятся с таможенной территории без взимания или с возвратом импортных таможенных пошлин и налогов.

9. *Отказ от товара в пользу государства -* хозяин товара отказывается от него без взимания таможенных пошлин и налогов.

10. *Уничтожение товара -* иностранные товары под таможенным контролем уничтожаются или приводятся в состояние, непригодное для использования, без взимания таможенных пошлин и налогов.

# Библиографический список

1. Автоматизация управления (в соавт.). - М.: Радио и связь, 2009. - 262 с.

2. Управление в гибком производстве (в соавт.). - М.: Радио и связь, 2010. - 126 с.

3. Основы математического программирования. - М.: ВОК, 2006. - 89 с.

4. Основы исследования операций. - М.: ВОК, 2007. - 316 с.

5. Принятие решений в услових неполной информации. - М.: ЛИМТУ 2007.

6. Разработка систем управления (в соавт.). - М.: ЛИМТУ, 2009. - 83 с.

7. Введение в теорию выработки решений (в соавт.). - М: В-дат, 2008. - 39 с.

8. Основы теории игр и статистических решений (в сб.). - М.: ВОК, 2006. - 91 с.

9. Справочник по исследованию операций (в соавт.). - М.: В-дат, 2008. - 361 с.

10. Уроки бизнеса. - СПб.: Образование, 2008. - 190 с.