

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(НИУ «БелГУ»)**

На правах рукописи

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

Беленко Игорь Алексеевич

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИСПОЛНЕНИЯ
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ**

Диссертация
на соискание академической степени
магистра

Направление подготовки
38.04.01– Экономика,
программа «Таможенное регулирование внешнеэкономической
деятельности»

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор кафедры мировой
экономики
Прокушев Е.Ф.
Рецензент:
доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов,
инвестиций и инноваций
НИУ «БелГУ»
Флигинских Т.Н.

БЕЛГОРОД 2017

АННОТАЦИЯ

к диссертации на соискание академической степени магистра экономики
Беленко Игоря Алексеевича
на тему: «Совершенствование организации и исполнения внешнеторговых
контрактов»

Научный руководитель: д. э. н., профессор Прокушев Е.Ф.

В выпускной квалификационной работе (магистерской диссертации) рассмотрены необходимость внешнеторговых обменов результатами труда, виды внешнеторговых контрактов купли-продажи и их структура, изучены особенности выбора каналов сбыта и контрагента.

В работе рассмотрены согласование условий, технология оформления, заключения и организация исполнения внешнеторговых контрактов и проведено исследование организации исполнения внешнеторговых контрактов на примере ООО «Экспологика»: проанализированы сфера деятельности и экономические показатели организации и дана оценка эффективности внешнеторговых сделок ООО «Экспологика».

В конечном итоге рассмотрены пути совершенствования контрактной работы и способы повышения эффективности внешнеторговых сделок с использованием различных видов международного факторинга, проанализированы таможенные аспекты внешнеторговых сделок и направления их развития.

ABSTRACT

Topic: "Improving the organization and execution of foreign trade contracts"

The graduation thesis (master's thesis) discussed the need for foreign exchange the results of labor, types of foreign trade purchase and sale contracts and their structure studied features a selection of sales channels and the counterparty.

In the thesis with the coordination of conditions, processing technology, the conclusion and execution of the organization of foreign trade contracts and studied the organization of execution of foreign trade contracts on the example LLC "Ekspologika": analyzed the scope and economic performance of the organization and the evaluation of the effectiveness of foreign trade transactions LLC "Ekspologika".

In the final analysis, improvement of the ways of the contract of work and ways to improve the efficiency of trade transactions using different types of international factoring, analyzed the customs aspects of trade transactions and their development.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Внешнеторговые контракты и их виды	10
1.1. Необходимость внешнеторговых обменов результатами труда	10
1.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его виды и структура	17
1.3. Выбор каналов сбыта и контрагента.....	36
Глава 2. Оценка результатов хозяйственно-финансовой деятельности и организации исполнения внешнеторговых контрактов ООО «Экспологика».....	45
2.1. Анализ экономических показателей деятельности ООО «Экспологика».....	45
2.2. Согласование условий, технология оформления, заключения и организация исполнения внешнеторговых контрактов.....	50
2.3. Оценка эффективности внешнеторговых сделок ООО «Экспологика».....	54
Глава 3. Совершенствование исполнения контрактов во внешнеторговой деятельности	64
3.1. Повышение эффективности внешнеторговых сделок	64
3.2. Таможенные аспекты внешнеторговых сделок: направления развития	79
3.3. Совершенствование контрактной работы	86
Заключение.....	99

Список использованных источников.....	103
Приложения.....	115

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап развития мировой экономики характеризуется постепенным преобразованием мира в единую глобальную систему, где экономики всех стран и регионов, все сферы человеческой деятельности постепенно становятся взаимозависимыми и взаимообусловленными, а технологии и методы управления унифицируются и внедряются быстрее, чем когда бы то ни было. Россия является одним из звеньев данной цепи, одновременно выступая и как поставщик, и покупатель сырья и материалов, готовой продукции, человеческого и финансового капитала. Поступления от внешнеторговой деятельности (ВТД) формируют значительную долю бюджета. Вследствие этого на сегодняшний день в Российской Федерации внешнеторговая деятельность выступает важнейшим фактором финансовой стабилизации страны, а изменения объемов и структуры ВТД существенно влияют на уровень экономического благосостояния страны.

Начиная с 2015 года в связи с введением режима экономических санкций ЕС, США, Австралии и некоторыми другими странами в отношении России, и введения Россией ответных экономических санкций, отмечается значительное замедление темпов роста стоимостных объемов внешней торговли, существенным снижением экспортных и импортных поставок. Вследствие этого возникает необходимость поиска новых рынков сбыта и новых источников сырья, материалов, готовой продукции, технологий, капитала и человеческих ресурсов.

Степень изученности и разработанности проблемы. Проблемам глобализации экономики посвящено множество трудов российских и зарубежных ученых. Сущность и особенности процесса глобализации на макроуровне рассматривали Е.Ф. Авдокушин [15], А.Ю. Алексеев [16], И.И.

Дюмулен [29], Д. Карро [37], Д. Макализ [44] и др. При этом вопрос глобализации на микроуровне раскрыт достаточно слабо и освещен в работах только нескольких отечественных и зарубежных ученых, таких как О.В. Ватолина [22], Т.Н. Трошкина [75] и др.

Вопросы теоретических аспектов сущности внешнеторговой деятельности были подробно изучены такими учеными, как Г.Л. Багиев [18], В.В. Гушин, Ю.А. Дмитриев [27], А.А. Минаев [46] и др.

Разработкой методик анализа внешнеторговой деятельности организаций в разные годы занимались С.Н. Блудова [20], С.Н. Растворцев [59], С.И. Ультан [77], О.В. Мартьянова [43], С.И. Соркин [69], Е.О. Ивашиненко [33] и др. При этом данные методики либо основаны на оценке внешнеэкономической деятельности страны или региона посредством использования ряда количественных обобщённых показателей, либо предполагают детальный анализ внешнеторговой деятельности организаций, занятых отдельными видами данной деятельности или отраслям народного хозяйства, которые, будучи обобщенными, могут сформировать полную картину особенностей внешнеторговой деятельности организаций региона (страны).

Вышеизложенное определило **теоретическую и практическую актуальность темы исследования.**

Цель магистерской диссертации состоит в определении основных стратегических направлений развития внешнеэкономической деятельности российских организаций.

В соответствии с целью были сформулированы **следующие задачи:**

- Рассмотреть внешнеторговый контракт купли-продажи, его виды, структуру.

- Провести анализ экономических показателей деятельности и дать оценку эффективности внешнеторговых сделок ООО «Экспологика».
- Рассмотреть согласование условий, технологию оформления, заключения и организацию исполнения внешнеторговых контрактов и пути совершенствования контрактной работы.
- Исследовать способы повышения эффективности внешнеторговых сделок.
- Проанализировать таможенные аспекты внешнеторговых сделок и направления их развития.

Объект исследования - внешнеторговая деятельность ООО «Экспологика».

Предмет изучения - социально-экономические отношения, складывающиеся при осуществлении внешнеторговой деятельности ООО «Экспологика» в отношении внешнеторговых контрактов.

Теоретическую и методологическую основу диссертации составили работы отечественных и зарубежных ученых и практиков по вопросам глобализации на микро- и макроуровне, различным аспектам внешнеторговой деятельности, в том числе основным ее видам и формам, проблемам формирования стратегий взаимодействия организаций из разных стран, методикам оценки внешнеторговой деятельности организаций; законодательные акты и нормативные документы Российской Федерации; аналитические материалы периодической печати по теме исследования.

Для написания были использованы такие подходы, как функциональный, системный и структурно-логический подходы; общие методы научного познания - анализ и синтез, сравнение; статистические методы — группировка данных, различные виды относительных и средних

величин.

Информационно-эмпирическую базу магистерской диссертации составили статистические данные Федеральной службы государственной статистики РФ, аналитические обзоры российских и зарубежных организаций, материалы периодической печати, нормативно-правовые акты органов законодательной и исполнительной власти, результаты исследований российских и зарубежных экономистов, представленных в публикациях, сети Интернет.

Научная новизна работы определяется теоретическим и практическим характером исследования внешнеэкономической деятельности организаций в условиях глобализации экономики, полученными на этой основе результатами и разработанными практическими рекомендациями.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты расширить научные представления о специфике интеграции российских организаций в мировую экономику через осуществление внешнеэкономической деятельности.

Оценки, выводы и предложения автора могут быть учтены при разработке стратегий развития внешнеэкономической деятельности российских организаций во взаимодействии с организациями других стран.

Структура исследования. Настоящее исследование состоит из введения, трех глав, содержащих 9 параграфов, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обосновывается актуальность темы, ее цели, задачи, объект, предмет, теоретическая и практическая значимость.

В первой главе «Внешнеторговые контракты и их виды» рассмотрены необходимость внешнеторговых обменов результатами труда, виды

внешнеторговых контрактов купли-продажи и их структура, изучены особенности выбора каналов сбыта и контрагента.

Вторая глава «Оценка результатов хозяйственно-финансовой деятельности и организации исполнения внешнеторговых контрактов ООО «Экспологика»» посвящена исследованию внешнеторговой деятельности на примере конкретного предприятия. В главе проанализированы экономические показатели деятельности ООО «Экспологика», рассмотрены согласование условий, технология оформления, заключения и организация исполнения внешнеторговых контрактов и дана оценка эффективности внешнеторговых сделок ООО «Экспологика».

В третьей главе «Совершенствование исполнения контрактов во внешнеторговой деятельности» автором рассмотрены способы повышения эффективности внешнеторговых сделок и пути совершенствования контрактной работы, проанализированы таможенные аспекты внешнеторговых сделок и направления их развития.

Апробация и реализация результатов исследования. Результаты исследований были представлены на международных научно-практических конференциях:

– «Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт»: IV Международная научно-практическая конференция, Белгород, 2015 г.;

– «Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации»: IX Международная научно-практическая конференция, Белгород, 2016 г.;

– «Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики»: VII Международная научно-практическая конференция для

студентов, магистрантов и молодых ученых, г. Белгород, 2016 г.

Публикации результатов исследования. Основное содержание диссертации и результаты проведенных исследований изложены в 3 публикациях, общим объемом 0,7 п. л.

1. Беленко, И.А. Проблемы интеграционного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза [Текст] / И.А. Беленко // Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт: сборник научных трудов IV Междунар. науч.-практ. конф., посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (г. Белгород, 26 сентября 2015 г.) / под науч. ред д.п.н., проф. Е.Н. Камышанченко, к.э.н., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород, 2015. – С. 161-164.

2. Беленко, И.А. Импортзамещение в процессе обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации [Текст] / И.А. Беленко // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сборник научных трудов IX Междунар. науч.-практ. конф., посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (г. Белгород, 3 марта 2016 г.) / под науч. ред д.п.н., проф. Е.Н. Камышанченко, к.э.н., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород, 2016. – С. 68-71;

3. Беленко, И.А. Влияние таможенной политики на фискальные доходы [Текст] / И.А. Беленко // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: сборник научных трудов VII Междунар. науч.-практ. заочн. конф. для студ., маг., асп. и мол. ученых (Белгород, 21 апреля 2016 г.) / под науч. ред. д.п.н., проф. Е.Н. Камышанченко, к.э.н., доц. Н.П. Шалыгиной, к.э.н., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород, 2016. – С. 208-210.

ГЛАВА 1. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ КОНТРАКТЫ И ИХ ВИДЫ

1.1. Необходимость внешнеторговых обменов результатами труда

В эволюции мирохозяйственных отношений, в высокой мобильности факторов производства, в изменении структуры международного разделения труда проявляется взаимодействие глобальных и локальных сил. При этом изменяются функции, методы и формы государственного регулирования экономики и внешнеэкономической деятельности, в частности. Иными словами, можно сформировать базовую модель, объясняющую и прогнозирующую общий вектор изменений уже сложившейся модели участия той или иной страны в мировом хозяйстве под влиянием меняющихся условий и факторов развития.

Нельзя не согласиться с мнением ученых о том, что целесообразно рассуждать о процессе функционирования национальной экономики в рамках мирохозяйственной системы как о непрерывном процессе преобразования хозяйственных, социальных, политических, институциональных и т.п. условий. Все происходит в результате соприкосновения, столкновения и взаимовлияния общемировых тенденций развития и национальных интересов отдельных государств [49].

Необходимо обеспечить согласование глобальных, региональных и национальных интересов, не упуская при этом из поля зрения интересы настоящего и будущих поколений нации. Этот тезис напрямую относится и к проблемам вовлеченности России в мировую экономику.

Согласовывая интересы нации, надо одновременно учитывать тенденции развития складывающейся в условиях глобализации целостной

мирохозяйственной системы. Следует ориентироваться на сотрудничество, соперничество и развитие. Подобная модель даст возможность адаптировать национальную экономику к мирохозяйственной среде с обязательным условием выявления и учета особенностей национальной экономики. Необходимо знать свое место, но постоянно укреплять позиции своей страны в мирохозяйственной системе. Следует также выявить факторы – как внутренние, так и внешние, активизирующие процесс включения национальной экономики в мировое хозяйство.

Одним из важнейших таких факторов интеграции страны в мирохозяйственную систему мы считаем внешнеэкономические связи (ВЭС) страны. Мы понимаем термин "фактор" в широком понимании этого слова. Это не только "причина", "влияющее обстоятельство". ВЭС – это, безусловно, основа интеграции. При этом другие факторы тоже есть. Это и целенаправленная внешнеэкономическая политика, и желание страны быть все более открытой миру.

Осознавая значимость внешних экономических связей, большинство развивающихся стран выступают не просто за их расширение, но и за разнообразие форм. Как уже было отмечено, основными внешними факторами, влияющими на экономический рост развивающихся стран, являются: внешняя торговля, иностранный капитал и иностранная помощь, передача технологий, помощь в подготовке национальных кадров и т.д. [39].

Остановимся на каждом из них подробнее. Вне всякого сомнения, важнейшей формой экономических отношений развивающихся стран (и ранее, и в настоящее время) остается внешняя торговля. Это основной канал перемещения производимой в стране продукции на мировой рынок, и экспорта разного вида ресурсов (в том числе углеводородов – нефти и газа).

Это не только решение проблем занятости населения. Это подразумевает развитие промышленности и других секторов экономики. Это и поступления от экспорта как средства для возможности приобретения необходимых товаров, оборудования, технологий (импорт). Благодаря импорту развивающиеся страны могут использовать товары, а также технику и технологии, которые не могут производить сами. Одновременно развивающиеся страны очень зависят от конъюнктуры мирового рынка, от цен на продукцию, которую сами экспортируют.

В последнее время большую роль в экономическом развитии всех стран мира играет иностранный капитал (прямые иностранные инвестиции – ПИИ). В развивающихся странах – транспортная инфраструктура, горнодобывающая и обрабатывающая промышленность создавались (по мере получения бывшими колониальными и зависимыми странами политической независимости) практически всегда с участием иностранного капитала. Основные инвесторы в настоящее время – транснациональные корпорации (ТНК). Вне всякого сомнения, инвестиции всегда направляются туда, где возможно получение максимальной прибыли.

Развивающиеся страны продолжают оставаться привлекательными для вложения ПИИ развитых стран, но, некоторые из развивающихся государств в настоящее время сами становятся экспортерами капитала (в том числе государства Персидского залива). Иными словами, происходит интеграция развивающихся стран в мировую финансовую систему (но не всех, а лишь некоторых).

Иностранная помощь также имеет большое значение для экономического развития стран (особенно для беднейших). Она предоставляется МВФ, различными банками и фондами в виде кредитов,

займов на льготных условиях и т.п. Кроме указанных выше форм, следует отметить процедуру передачи технологий развивающимся странам (в том числе через импорт товаров и технологий, приток иностранного капитала и деятельность ТНК на их территории), а также подготовку специалистов с участием зарубежных государств (обучение за рубежом или обучение местного населения иностранными специалистами). Безусловно, помощь не оказывается из альтруистских соображений.

Каждый из этих факторов развития имеет как позитивные, так и негативные моменты. Это касается и особенностей, и условий внешней торговли для развивающихся стран на мировом рынке – неэквивалентный обмен (соотношение цен на экспортируемые и импортируемые товары). Хотя доля развивающихся стран в мировом ВВП и международной торговле растет (в первую очередь, за счет включения в эту группу стран Китая). Но условия торговли на мировом рынке для развивающихся стран зачастую не улучшаются, а ухудшаются (учитывая специфику их экономики, экспортную специализацию в сфере сырьевых товаров и не слишком диверсифицированный экспорт). Все это и определяет, наряду со спецификой внутренних факторов их экономического развития, особое (зачастую не слишком высокое) место развивающихся стран в мировой экономике.

Значительной особенностью мировой экономики последних лет является превращение многих развивающихся стран в важных (и даже важнейших, как Китай, Индия, Бразилия, Мексика, Индонезия и др.) субъектов мировой экономики. Они достигли существенных успехов в области экономического роста и торговли и стремительно движутся вперед по пути человеческого развития [18]. В группу лидеров мировой экономики уже входят развивающиеся страны (Китай – 17,6 трлн долл., 2014 г., 1-е место

по объему ВВП по паритету покупательной способности; Индия – 7,3 трлн долл., 3-е место; Бразилия – 3,1 трлн долл., 7-е место; Индонезия – 2,6 трлн долл., 9-е место; Мексика – 2,1 трлн долл., 11-е место; Республика Корея – 1,8 трлн долл., 13-е место; Саудовская Аравия – 1,6 трлн долл., 14-е место; Иран – 1,3 трлн долл., 18-е место) [57]. Эти страны уже опережают по размеру своей экономики многие высокоразвитые страны мира. Азиатские новые индустриальные страны (Сингапур, Республика Корея, Тайвань, Малайзия и др.), а также многие страны Персидского залива (Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар, Кувейт) за сравнительно небольшой период превратились из бедных, неустойчивых государств в стабильных и равноправных участников современной глобальной экономики и мировой торговли.

Поэтому мы солидарны с мнением многих ученых, что участие менее развитых стран в международном разделении труда (МРТ), их интегрирование в глобальную экономику влияет на них и позволяет повышать эффективность их экономики. Они получают доходы от экспорта (пусть первоначально только от экспорта сырья), но затем инвестируют их в традиционные или новые отрасли производства. При этом они развивают производство все более совершенных готовых изделия, технологий и услуг. Растет общая грамотность населения, и формируются местные квалифицированные кадры и местные национальные предприниматели [15].

В эти государства поступают иностранные инвестиции, растет занятость населения в промышленности и сфере услуг, и благодаря этому растет уровень жизни населения. ТНК размещают на их территории производство на своих зарубежных филиалах. Формируются свободные экономические зоны (СЭЗ).

Растет покупательная способность местного населения, развивается внутренний рынок данных стран, и они все в большей степени вовлекаются в мировую экономику, в первую очередь через внешнюю торговлю (экспорт и реэкспорт, импорт). Развитие получают и разнообразные отрасли сферы услуг (в том числе финансовые и бизнес услуги, гостиничный бизнес, сфера туризма и путешествий) [56].

Изменяется весь хозяйственный механизм мировой экономики. Растет мировой товарооборот (табл. 1.1). В 2014 г. мировой товарооборот достиг 37852,7 млрд долл. В это же время, по данным ВТО, мировая торговля услугами возросла на 4,2% по сравнению с предыдущим годом. Невысокие темпы роста мировой торговли в 2014 г. объясняются низким спросом на импорт в развитых государствах и умеренным увеличением ввоза в государствах с развивающейся экономикой [50]. На будущее тенденции противоречивы. Укрепление экономик государств с высоким уровнем доходов будет стимулировать спрос на экспорт из развивающихся стран, с одной стороны, в то время как повышение процентных ставок будет ослаблять приток капитала, – с другой [50].

Таблица 1.1

Динамика мирового товарооборота в 2000-2014 гг., млрд долл.

		2000 г.	2008 г.	2010 г.	2014 г.	2014 г. (%)
Мир	Экспорт	6 523,2	16 148,8	15 302,1	18 936,4	100,0
	Импорт	6 654,6	16 467,6	15 420,5	18 916,3	100,0
	Товарооборот	13 177,8	32 616,4	30 722,6	37 852,7	100,0
Развитые	Экспорт	4 243,2	9 121,7	8 254,5	9 682,0	51,1

страны	Импорт	4 644,7	10 163,1	8 946,9	10 377,5	54,9
	Товарооборот	8 887,9	19 284,8	17 201,4	20 059,5	53,0
Развивающиеся страны	Экспорт	2 059,5	6 302,7	6 438,4	8 490,9	44,8
	Импорт	1 918,0	5 752,0	6 020,1	7 986,6	42,2
	Товарооборот	3 977,5	12 054,7	12 458,5	16 477,5	43,5
Страны с переходной экономикой	Экспорт	149,6	724,5	609,1	763,5	4,0
	Импорт	91,8	552,5	453,5	552,1	2,9
	Товарооборот	241,4	1 277	1 062,6	1 315,6	3,5

Составлено и рассчитано автором по [76].

В целом же за 1948-2014 гг. мировой товарооборот увеличился более чем в 300 раз, что говорит о росте значения мировой торговли. Однако можно отметить, что наряду с количественными, происходят и качественные изменения в мировой торговле. Так, из анализа табл. 1.1. можно отметить рост доли развивающихся стран в этом процессе даже в 2000-е годы (по экспорту доля выросла с 31,5 до 44,8%, по импорту – с 28,8 до 42,5%, и по внешнеторговому обороту – с 30,2 до 43,5%). Вне всякого сомнения, многие развивающиеся страны по-прежнему используют свои природно-климатические условия (ресурсную базу) зачастую при отсутствии иных факторов развития. Но нарастание процесса глобализации, углубления специализации и кооперирования промышленного производства (в том числе за счет стратегий ТНК) привело к модификации видов МРТ и соотношений между ними.

Как уже было отмечено, начиная с конца XX в. страны с развивающимися рынками, и, прежде всего, Китай, Бразилия, Индия Индонезия, Нигерия и др., сами все более активно стали использовать

механизмы глобализации для торговой экспансии на Запад. Усилились и потоки миграций населения и капитала. Растет роль и значение, перспективы и возможности этой группы государств, которые постепенно теснят Запад по многим показателям [64]. Другими словами, происходят качественные изменения в мировой торговле, и, по нашим оценкам, эта тенденция сохранится в перспективе.

Дело в том, что интенсивное развитие международных экономических отношений, внешнеэкономической деятельности, внешней торговли в целом имеет существенное значение для экономики многих стран мира, особенно развивающихся.

Для модернизации производства и организации выпуска конкурентоспособной продукции нужны современные технологии и оборудование, поставляемые из-за рубежа. Кроме того, вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) также повышает значение внешней торговли для экономического развития развивающихся стран.

Развитие внешней торговли в условиях международной региональной интеграции и глобализации может ускорить процесс модернизации экономики. В разных государствах, вступивших на путь преобразований и изменения структуры экспорта, приоритетом государственной политики является повышение вклада внешнеэкономической сферы в решение задач инновационно ориентированной модернизации национального хозяйства при обеспечении интеграции страны в глобальную экономическую систему.

Иными словами, речь идет о возрастающей роли внешней торговли в экономическом развитии стран мира в современную эпоху.

1.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его виды и структура

В мировой практике внешней экономической деятельности существует несколько форм взаимоотношений субъектов (совместная деятельность, предоставление услуг, торговый обмен и др.). Для их реализации наиболее популярным инструментом является внешнеторговый контракт, который может иметь несколько разновидностей.

Для того чтобы получить представление о возможностях правового и экономического регулирования различных видов внешнеторговых операций необходимо рассмотреть определение внешнеторгового контракта и сделки с учетом положений включенных в Венскую конвенцию, которая принята в 1980 году.

Внешнеторговой сделкой принято называть взаимодействия, результатом которых является изменения гражданско-правовых отношений в области торговых сделок между компаниями из разных государств. В качестве признаков внешнеторговой сделки могут выступать такие факторы, как пересечение границ государства происхождения продукцией, являющейся предметом договора купли - продажи и осуществление расчетов в валюте другой страны [21].

Оформление взаимоотношений между субъектами таких сделок осуществляется при помощи особого соглашения, которое называют внешнеторговым контрактом.

Внешнеторговый договор, контракт является основной формой оформления внешнеэкономических торговых сделок. Этот документ предполагает договоренность участников по условиям поставки продукции экспортером покупателю. Контракт оформляется в письменном виде и содержит информацию об обязательствах продавца по организации поставки,

а также об условиях принятия поставляемого товара покупателем и осуществлении расчета за него в определенной сумме.

Оформление внешнеторгового контракта предполагает установление договаривающимися партнерами применимого национального права при заключении соглашения, а также обязательств сторон при возникновении споров и их разрешении.

Условия внешнеторгового контракта включают передачу прав собственности на предмет договора (товар) от экспортера к импортеру. Такие положения отличают договор по сделкам купли - продажи от лицензионных, страховых, арендных и других контрактов, в которых в качестве предмета договора выступают права на использование товара или услуги.

Советский Союз ратифицировал Венскую конвенцию о договорах международной купли продажи товаров в 1991 году. Разработка этого варианта международного соглашения под эгидой ООН произошла на Конференции по договорам международной купли продажи товаров, которая состоялась в 1980 году при участии 62 стран [29].

Принятая Конвенция посвящена наиболее часто используемым видам контрактов в сфере мировой торговли. Особое внимание в этом документе было уделено условиям заключения внешнеторговых контрактов, а также установлению их характера и специфики. Венская Конвенция может быть основой для оформления торговых сделок между субъектами, представляющими разные страны, независимо от формы собственности компаний, их гражданского и торгового статуса.

Основываясь на положениях этого документа, можно отметить, что внешнеторговый контракт – это торговое соглашение компаний, расположенных в различных государствах.

Для осуществления торговых сделок на международном рынке применяют широкий спектр соглашений. Содержание таких договоров чаще всего зависит от разновидности предстоящей операции. Но, тем не менее, все виды внешнеторговых контрактов в обязательном порядке содержат основные положения торговых сделок.

По времени поставки различают следующие разновидности внешнеторговых контрактов [29]:

1) разовые:

а) с краткосрочной поставкой (сырье);

б) с поставками в течение продолжительного периода времени (для сложного технологичного оборудования срок поставки может превышать 5 лет);

в) регулярные поставки с согласованной периодичностью и объемами продукции в течение короткого (год) или продолжительного срока (как правило, пять – десять лет);

2) срочные, при которых импортер выставляет условие в точном соблюдении срока. При нарушении такого условия покупатель может признать внешнеторговый контракт аннулированным и выдвинуть оговоренные санкции;

3) долгосрочные поставки по внешнеторговому контракту. Такой вид поставок обычно используют для сделок с комплектующими, сырьем для производства или с полуфабрикатами. На долю долгосрочных внешнеторговых контрактов по поставкам ископаемых ресурсов приходится до 60% поставок, а на переработанное сырье до 7%.

По форме оплаты внешнеторговые контракты бывают:

1. С оплатой в денежных единицах – сделки подразумевают расчет в

валюте, вид которой, а также форма и способ платежа согласованы в договоре сторон;

2. С полным расчетом в товарном виде. Этот вариант внешнеторговых контрактов применяют для продукции, стоимость которой привязана к цене приобретаемого товара, без применения валютных расчетов (бартер).

По характеру и особенностям оформления различают внешнеторговые контракты:

1. Предварительные. В таких соглашениях оговаривается обязательство сторон по заключению через определенное время внешнеторговых контрактов по сделкам купли-продажи на определенных условиях. Участник контракта, который в будущем уклоняется от проведения сделки, несет определенные расходы, покрывающие потенциальные убытки другой стороны;

2. Специальные. Это вид внешнеторговых контрактов обычно заключается для заказов на проектные, технические, наладочные или монтажные работы, а также на поставку специальных товаров и проведение изысканий;

3. Рамочные внешнеторговые контракты включают только наиболее важные из договоренностей, в то время как остальные условия сделки прописываются не в окончательном варианте. Это может быть вызвано невозможностью точного определения необходимых объемов и стоимости поставок при оформлении контракта;

4. Намерения, как форма внешнеторгового контракта, применяются для установления факта существования намерения покупателя получить определенную продукцию без описания жестких условий и обязательств.

Внешнеторговые контракты зависят так же и от объекта купли-

продажи, подразделяясь по этому признаку на соглашения:

1. Купля-продажа продукции в вещественно материальном виде;
2. Купля-продажа продуктов творчества, включая лицензии.

Внешнеторговый контракт, образец заполнения которого будет предоставлен ниже, отличается особенной структурой, зависящей от характера сделки и уровня взаимодействия сторон.

Внешнеторговые контракты состоят из таких элементов [60]:

- а) вступительная часть с указанием действующих сторон;
- б) определение предмета договора;
- в) общая стоимость сделки и контракта;
- г) временные рамки поставок;
- д) договорные условия оплаты;
- е) характер упаковки товара с соответствующей маркировкой;
- ж) гарантийные обязательства;
- з) определение штрафных санкций и возмещение убытков;
- и) страхование;
- к) форс-мажорные обстоятельства;
- и) арбитражные договоренности.

Статьи внешнеторгового контракта начинаются с преамбулы, где в обязательном порядке указываются стороны с полным юридическим наименованием и определением статуса Продавца и Покупателя. В контракте на первой странице указывается регистрационный номер договора, название местности и дата на момент составления документа [60].

1. "Предмет контракта"

В данном разделе указывается коммерческое наименование и характеристика товара – его комплектация, габариты, ассортимент, модель и

название страны производителя, а также другие подробности о его внешнем виде и качестве с подтверждением международных и отечественных стандартов продукции. Также в этом разделе указывают:

- наименование упаковочного материала или тары, которые должны соответствовать международной классификации "Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с указанием дополнительных кодов для наименований упаковок)";
- разъяснительные требования к маркировке продукции;
- габариты, вес и количество поставляемой продукции;
- общие габариты груза, его вес брутто и нетто в соответствующих единицах измерения.

2. "Цена и сумма"

Раздел "Цена и сумма" во внешнеторговом контракте предусмотрен для подсчета общей суммы договора и стоимости товара за единицу, с краткой характеристикой базовых условий поставки в соответствии с международными правилами по стандартизации условий доставки товара "Инкотермс-2010".

Также в разделе указывается название и код денежного эквивалента, используемого для оценки товара с учетом таможенного классификатора валют. Если в момент составления контракта, сумма за единицу товара не может быть установлена, то в условиях договора предусматривается описание формулы ценообразования товара или такой системы расчета, с помощью которой, для реализации товара можно было установить точную стоимость и общую сумму контракта.

3. "Условия платежа"

В данном разделе содержится:

- код и название валюты, используемой для оплаты товара с учетом таможенного классификатора, предусмотренного для юридического оформления сделки и для соответствия платежной и фактической стоимости товара в конкретном валютном эквиваленте;
- сроки оплаты и кредитные условия, если они предусмотрены в договоре;
- список обязательных документов, при сделке купли-продажи между Продавцом и Покупателем, свидетельствующих о факте отгрузки и подтверждающих номенклатурные особенности и стоимость товара.

Гарантировать поступление денежной выручки могут аккредитивные и другие формы платежа, которые необходимо предусматривать при составлении контракта. Также в условиях контракта должны быть предусмотрены гарантии на возврат денежных средств в случае несостоявшейся сделки. В разделе указываются полные юридические названия фирм и адреса банков обеих сторон с номерами расчетных счетов и другими платежными реквизитами.

4. "Сроки поставки"

В раздел "Сроки поставки" во внешнеторговый контракт поставки включают описание порядка поставки продукции, где основным критерием служит дата окончательной поставки товара и график последующих поставок данной продукции с указанием сроков действия контрактных условий, на протяжении которых должны быть завершены взаимные расчеты и поставки товара.

5. "Условия приемки товара по качеству и количеству"

Качество товара во внешнеторговом контракте регламентируется "Условиями приемки товара по качеству и количеству", на основании

которых должны быть предоставлены сведения о сроках и месте проведения проверки на качество и количество товара, с наименованием экспертной независимой организации, с регламентом проверки и требованием рекламаций.

6. "Форс-мажор"

Форс-мажорные обстоятельства это непредусмотренные контрактом ситуации, при которых обе стороны освобождаются от финансовой и моральной ответственности за невыполнение договорных условий.

К форс-мажорным ситуациям относятся непредвиденные события – стихийные бедствия, военные действия, забастовки, кризис, изменения законодательства и другие негативные для коммерческих сделок явления. В контракте указываются только те форс-мажорные обстоятельства, которые по мнению обеих сторон, могут освобождать их от ответственности.

При возникновении любой из перечисленных ситуаций, пострадавшая сторона должна уведомить другую о наступлении форс-мажорных обстоятельств с предоставлением соответствующих документов подтверждающих данный факт. На основании условий контракта отсрочка исполнения обязательств длиться до оговоренного срока действия форс-мажорных обстоятельств. Срок действия непредвиденных обстоятельств может быть любой продолжительности, по истечении которого условия контракта могут быть расторгнутыми.

7. "Прочие условия и обстоятельства сделки"

Данный раздел предусматривает "Прочие условия и обстоятельства сделки" в которых оговариваются условия сделки, такие как гарантийные обязательства, техническая помощь, лицензионная оплата, сборка и приведение в рабочее состояние оборудования, обучение сотрудников и

другие различные информационные и практические услуги.

8. "Рассмотрение споров"

Раздел "Рассмотрение споров" предусмотрен для разрешения ситуаций, которые приводят к спорным вопросам. Этот документ устанавливает порядок рассмотрения предъявленных какой-либо из сторон претензий, касающихся платежей, обращения в арбитражные суды и указывает, на основании законодательства какой страны они будут регулироваться соответственно контракту.

9. "Санкции"

Санкции за невыполнение предусмотренных контрактом обязательств одной из сторон. Это касается просрочек по платежам и поставкам товара, за несоответствие качества продукции.

10. "Адреса покупателя и продавца"

Оформляя внешнеторговый контракт, заключение, вносят юридический адрес и полную информацию о реальном месторасположении участников, а также их контактные данные. Все эти сведения предоставляются в разделе "Адреса покупателя и продавца".

11. "Подписи сторон"

В разделе "Подписи сторон" указываются все уполномоченные для заключения контракта лица со стороны Продавца и Покупателя с полными инициалами и должностными обязанностями. Порядок составления раздела устанавливается на основании законодательства, предусмотренного учредительными документами.

При заключении сделок, где в качестве товара выступают машины и оборудование в контракте предусмотрены следующие пункты [55]:

- предоставление эксплуатационных технических инструкций;

- условия технического обслуживания;
- условия для командированных специалистов.

На случай продаж собственных лицензированных изобретений структура внешнеторгового контракта предусматривает статьи о договорной территории, конфиденциальности и других нюансах.

Специальные вопросы контракта, предусматривают технические условия, особенности упаковки и маркировку товара, также могут быть предусмотрены отдельные условия в виде оформленных приложений к контракту, относящихся к его основной части.

Учитывая содержание контракта, происходит формирование условий, которые в дальнейшем проходят согласование у участников соглашения для выявления прав и обязанностей по предстоящей сделке.

Внешнеторговый контракт купли-продажи содержит утвержденные положения сторон по их взаимным обязательствам и правам. Участники сделки вправе лично подбирать и предлагать определенные формулировки, основываясь на рыночных тенденциях, принимая во внимание торговые традиции и потребности каждого участника. Необходимо отметить, что часть условий внешнеторгового контракта прописывается исходя из мировых соглашений, о чем свидетельствуют специальные ссылки в завершении договора по проведению сделки.

Различают 2 варианта условий внешнеторговых контрактов: существенные и несущественные [56].

Существенными называю условия соглашения, невыполнение которых одной из сторон право другой на расторжение соглашения, отказ от выполнения условий по покупке продукции и возмещение понесенных потерь.

Существенные условия внешнеторговых контрактов:

- названия участников внешнеторгового контракта;
- предмет соглашения;
- количественно-качественные условия сделки;
- основные условия передачи товара;
- стоимость;
- условия расчета;
- штрафные санкции;
- юридические адреса и подписи участников внешнеторгового

контракта.

При нарушении несущественного условия одной из сторон противоположная сторона не имеет прав на полный отказ от выполнения условий сделки, но может рассчитывать на взыскание своих потерь. Более точное определения существенных или несущественных условий внешнеторгового контракта можно дать лишь в зависимости от конкретных аспектов сделки.

Несущественные условия внешнеторгового контракта:

- условия, на которых передается товар внешнеторгового контракта;
- условия страховки товара и сделки;
- отгрузочная документация;
- гарантийные условия;
- упаковку и маркировку;
- форс-мажор при совершении сделки;
- арбитражные оговорки и др.

Несущественные условия определяют, что при их нарушении

одной из сторон, оппонент не получает прав на прекращение внешнеторгового контракта, а может лишь выдвинуть требования по соблюдению условий сделки, а также по взысканию штрафов, прописанных для таких случаев в соглашении. При этом участники внешнеторгового контракта договариваются в каждом отдельном случае о том, какие их условий, входящих в содержание внешнеторгового контракта, могут считаться существенными/несущественными.

Существуют также классификации внешнеторговых контрактов, основанные на таких признаках, как индивидуальность и универсальность.

К индивидуальным, условиям внешнеторговых объектов причисляют:

- названия компаний;
- предмет соглашения;
- качественные характеристики продукции;
- количественные критерии;
- стоимость;
- период поставки;
- юридические адреса и подписи участников.

Универсальные условия внешнеторговых контрактов:

- условия передачи продукции;
- основные условия сделки;
- условия расчета;
- упаковку и маркировку;
- гарантийные условия;
- санкции;
- форс-мажорные условия;
- арбитраж.

Наиболее популярные виды внешнеэкономического контракта представляет внешнеторговая операция.

На основании статьи второй ФЗ, вступившей в действие 08.12. 03 №164-ФЗ, «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» внешнеторговая деятельность представляет собой осуществление коммерческих операций в сфере внешней торговли услугами, товарами, информацией и интеллектуальной собственностью [7].

Участниками внешнеторгового контракта могут быть лица отечественного и иностранного происхождения, деятельность которых связана с внешнеторговыми операциями.

Российским лицом является:

- Уполномоченное Законодательством РФ юридическое лицо.
- Физическое лицо, которое является гражданином РФ или имеет постоянное место жительства на территории страны, а также лица, зарегистрированные частными предпринимателями в соответствии с правовыми нормативами РФ.

Иностранным лицом считается физическое или юридическое лицо, являющееся представителем организации иностранного государства.

Внешнеэкономическая сделка закрепляется контрактом, который в мировой практике принято называть международным соглашением купли/продажи.

На основании принятого решения Венской Конвенции, соглашение можно считать международным, если торговые организации – участники внешнеторгового контракта, территориально принадлежат к разным государствам.

Согласно статье 11 Конвенции Организации Объединенных Наций к

сделке купли-продажи не предъявляется особых требований по заключению, подтверждению и подчинению договорных обязательств в письменной форме. Но они могут быть обжалованы или доказаны любыми средствами даже на основании свидетельских показаний. Государства Венской Конвенции могут потребовать составления и заключения соглашения в письменном виде на основании собственного Законодательства. Данное право было получено еще в период существования Советского Союза. На РФ оно переходит, как на правопреемницу бывшего государства.

Форма договора. Согласно Государственному Кодексу заключение внешнеторгового контракта совершается в стандартной письменной форме на основании статьи 162 ГК РФ, в которой предписано, что все внешнеэкономические сделки, не имеющие письменного подтверждения, считаются недействительными.

По статье ГК России №434 внешнеторговый контракт (форма письменная) могут иметь вид одного документа, заверенного подписями участников. Допускается возможность совершать обмен документами используя услуги почтовой службы, телеграфной, телефонной, телетайпной, электронной или любой другой связи, которая позволяет установить достоверность документа, исходящего от другой стороны по договору.

В терминологии внешнеторговой практики оформление договоров во время сделки называется составлением “контракта”. Однако слово “договор” также можно использовать для определения этого документа.

Договор, заключенный на территории России, может оформляться на языке, выбранном по обоюдному согласию обеих сторон. Также договор может составляться на двух языках. Обычно представители компаний разных стран заключают контракты на двух языках – собственной страны и делового

партнера. На сегодня самым распространенным и доступным для всех считается английский язык, поэтому он чаще всего используется для оформления деловых бумаг. Еще одним важным условием, которое должны предусмотреть деловые стороны, на каком языке будет проводиться обмен корреспонденцией, касающейся внешнеторгового контракта.

При составлении договора на двух языках обе стороны должны убедиться в его одинаковой юридической силе, поскольку во время перевода могут происходить определенные сложности в формулировке и терминологии. Во избежание каких-либо недоразумений в договоре необходимо предусмотреть условие, на основании которого можно будет выбрать удобный и понятный для разночтения язык.

Иностранному контрагенту подписывать внешнеторговый договор на русском языке отказывается.

В Российском законодательстве не предусмотрен закон, который обязует контрагента подписать договорное соглашение на русском языке. Но участие нескольких сторон в договоре предполагает наличие текста, составленного на русском языке. Для этого необходимо [50]:

- заранее договориться о составлении контракта на двух языках, где каждая сторона подпишет свой вариант перевода;
- предусмотреть условие, на основании которого отдается предпочтение определенному иностранному языку, если во время перевода возникают расхождения;
- письменный текст контракта печатается в двух экземплярах;
- заключить контрактное соглашение на иностранном языке с подробным переводом на русский язык и нотариально его заверить.

Нотариально заверенный перевод позволяет подтвердить

достоверность документа. Нотариус может заверить документ только в том случае, если сам владеет языком, на котором составлен договор. Если нотариус не владеет данным языком, то перевод текста нужно доверить переводчику, с его письменным подтверждением текста и только после этого документ заверяется у нотариуса. Требования, которым должен соответствовать нотариус – наличие лицензии и полномочий, опыт работы. Письменный текст контракта подшивается, скрепляется печатью и заверяется у нотариуса с указанием точного количества сшитых листов в договоре.

В случае отсутствия у иностранного контрагента печати, можно обойтись только его подписью, что во внешнеторговом договоре считается достаточным. Также это относится и к нестандартным печатям, которые не имеют юридической силы, с наличием подписи контрагента договор считается действительным.

Что касается чернил, используемых для оформления текста в договоре, то в России по этому поводу нет строгих правил. Однако рекомендуется использовать классические цвета – синий, фиолетовый или черный. Но в некоторых инстанциях, черный цвет шрифта может вызвать подозрение на копирование текста. Все требования к оформлению внешнеторгового договора должны соответствовать правовым нормам и соблюдаться юридическими лицами при составлении контрактов. Также необходимо учитывать рекомендации правовых органов, которые практикуются при составлении договора в нашей стране.

Требования внешнеторговым контрактам предполагают строгую последовательность элементов, предназначенных для решения определенных задач и соблюдения общепринятых формальностей по составлению, обработке и пересылке документов, которые обеспечивают соблюдение

условий соглашения.

Основные этапы составления контрактных соглашений [31]:

Этап 1. Начинается с подготовки проекта для будущего контракта, опираясь на предложение одной из сторон, которая выступает в роли Продавца или Покупателя.

Данный этап подразумевает последовательность таких действий:

- продумывается текстовое содержание контракта, куда вносятся коммерческие интересы и договоренности обеих сторон
- определяется перечень необходимых документов и условия подписания контракта.

Вместе с требованиями законодательства касательно составления контракта, участники должны руководствоваться определенными правилами техники оформления контракта такими как:

- возложение ответственности на одну из сторон за подготовку, составление и подписание контракта, эту работу может выполнить также внешний юридический консультант
- рассматриваются в деталях все ранее вносимые изменения в первоначальный текст контракта, проверяется последовательность нумерации и оформление ссылок. В первую очередь, необходимо уделить внимание перекрестным ссылкам и улаживанию всех противоречий, особенно в пунктах, где важно взаимное согласие обеих сторон.
- удостовериться в окончательной договоренности между участниками контрактного соглашения по всем пунктам, включая поправки и дополнительные предложения в тексте
- проверяется грамотность заполнения всех реквизитов и наименований компаний, кроме личной информации участников, которая

вносится только при подписании договора

- контрактное текстовое соглашение обеспечивается при необходимости иностранным переводом в достаточном для обеих сторон количестве и проверяется на отсутствие дефектов и неточностей

- участники контракта переходят к завершающей части – построению системы переговоров

Этап 2. Переговоры, это деловое обсуждение условий контракта, представленных одной из участвующих сторон, куда входят сроки поставки, техническое обеспечение, общая стоимость поставляемого товара и конкретная цена за его единицу.

Подготовительный этап к деловым коммерческим переговорам представляет собой два основных направления:

- 1) планирование стратегических целей для будущих переговоров и средства для их достижения, поэтому российской стороной заранее формируется позиция и тактика проведения переговоров;

- 2) планирование организационных и технических мероприятий, способствующих эффективному и рациональному проведению переговоров;

- 3) лицам, участвующим в переговорах и остальным участникам необходимо предварительно изучить тему предстоящего обсуждения, опираясь на следующие рекомендации:

- заранее изучить специфику товара, его ассортимент, качественные характеристики, свойства, технические и производственные особенности, а также востребованность потребителями;

- провести мониторинг потребления данного товара на рынке, дальнейшую тенденцию его развития, особенности конъюнктуры и динамику цен;

- иметь достаточно информации о фирме-контрагенте, о ее руководителях и представителях, которые будут принимать участие в переговорах;
- изучать аспекты делового общения и составить психологические портреты участников переговоров, для того, чтобы расположить их к себе, заинтересовать и убедить в достижении намеченных результатов;
- изучить иностранный язык зарубежных партнеров и постоянно совершенствовать свои языковые знания;
- знать все тонкости внешнеторгового дела, его особенности и нюансы;
- проявлять достаточную осведомленность не только в узкоспециальных вопросах, но во всех вопросах, касающихся контракта.

Этап 3. Внесение в контракт изменений и поправок с обеих сторон и обмен своими версиями договора, оформленными в виде файлов и отправленными через электронную почту с целью ускорения подготовительного процесса.

Этап 4. Проверка всех пунктов контрактного соглашения юридическими, коммерческими, логистическими и техническими подразделениями, в процессе проверки могут быть внесены поправки или изменения в договоре, после обсуждения спорных вопросов между продавцом и покупателем.

Этап 5. Подписание оригиналов заключенного между партнерами договора в необходимом количестве экземпляров.

На этом этапе стороны договариваются о процедуре подписания контрактного соглашения, о месте и времени деловой встречи, а также о количестве представителей от каждой стороны, которые будут подписывать

документ. Проверяется соответствие и наличие необходимых документов, определяется круг вопросов, которые нужно решить и которые могут повлиять на ход коммерческой операции и на выполнение условий контракта.

После этого наступает этап подписания соглашений их участниками. Перечень лиц, представляющих стороны внешнеторгового контракта с правом подписи от имени отечественных предприятий, разделяется на следующие категории:

– уполномоченных правом подписи договора внешнеторговой сделки от имени представителей российской компании, разделяющихся на две категории:

- лица, уполномоченные своими должностными обязанностями, о чем указывается в учредительных документах компании. К таким лицам относятся руководитель компании и его заместители, а также руководители отдельных подразделений;
- лица, уполномоченные нотариально заверенной доверенностью, с подписью руководителя компании. Подобная доверенность может быть оформлена на любого сотрудника компании, который будет представлять интересы компании за рубежом или внутри государства.

При заключении между резидентами и нерезидентами валютных операций зачастую требуется оформить паспорт сделки [50].

Данный документ необходим для проведения контроля над валютными операциями, отчет о котором могут запросить государственные органы или агенты валютного контроля. В качестве госорганов выступают Росфиннадзор и ЦБР, а в качестве агентов – таможенные органы, налоговые инспекции, банки и основные участники рынка ценных бумаг. (ч. 3 ст. 22 Закона N 173-

ФЗ).

Согласно установленным правилам Банка России от 04.06.2012 N 138-И "О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением" (Зарегистрировано в Минюсте России 03.08.2012 N 25103) определяется последовательность подачи необходимых документов и информационных данных резидентами и нерезидентами в банки, которые уполномочены для проведения, учета и контроля операций с валютными счетами и оформлением паспортов сделок.

Данный документ изменил существовавшую ранее процедуру оформления и предоставления в соответствующие банковские учреждения документации по валютному контролю, а также, оказывает влияние на валютные условия внешнеторговых контрактов, которые выдвигаются уполномоченными банковскими организациями.

Подготовка паспорта сделки и регистрация контракта в уполномоченном банке

Внешнеторговые контракты, участниками которых являются с одной стороны резиденты, а с другой нерезиденты, совершаемые в рублях или в иностранных денежных единицах, относятся к валютным сделкам и поэтому регулируются соответствующими правовыми нормативами. Именно такая норма закреплена в 9 части 1 статьи и в пункте 2 статьи 14 ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – ФЗ N 173) от 10.12.03.

Согласно ФЗ, N 173 под резидентами следует понимать:

- граждан РФ, кроме тех, кто имеет ПМЖ в другой стране, а также

иностранцев и ЛБГ, проживающих в России и имеющих вид на жительство;

- юридических лиц, зарегистрированных на основании законов РФ, а также их филиалы и представительства, находящиеся за границей.

- В свою очередь, на основании пункта 7 части 1 статьи 1 ФЗ N 173 нерезидентами считаются:

- иностранцы и ЛБГ, которые постоянно проживают за границей РФ;

- юридические лица, зарегистрированные на основании нормативов иностранного государства, а также их филиалы и представительства, располагающиеся, как за пределами РФ, так и в самой России.

1.3. Выбор каналов сбыта и контрагента

На современном этапе развития общества в последнее время можно наблюдать изменения в среде бизнеса в соответствии с требованиями рынка. Эти вопросы приобретают большую значимость, поскольку связаны с развитием предприятий и организаций. В условиях жесткой конкуренции активно развивается маркетинг партнерских отношений, как в России, так и в других странах.

Предположительно можно сказать, что появляется некая тенденция укрупнения бизнеса, которая характеризуется тем, что происходит слияние или поглощений компаний. Но в свою очередь даже очень крупные компании прекращают существовать самостоятельно, поскольку появляется бизнес-структура взамен нескольким предприятиям, что сильно повышает возможности экономического плана для каждого предприятия из этой структуры [50].

Как можно видеть, современное общество диктует некоторые аспекты для функционирования предприятия. Поскольку качественно произведенный товар, сформированные цены не являются гарантом большого спроса среди покупателей. Так как конкуренция на современном рынке высока, то производителю нужно предпринять определенные действия, которые помогут найти потребителя и возможно стать постоянным надежным партнером для компании.

От этих действий и методов может полностью зависеть успешность и производительность самого предприятия. Поэтому именно на этом этапе очень важно задуматься о политике сбыта. Под этим термином обычно принято понимать формирование сети каналов товародвижения для продажи продукции с сильным экономическим эффектом для организации. Выбор каналов распределения является стратегическим решением, поэтому важно совмещать ожидания сегмента и собственных целей.

Обычно любой сбытовой канал имеет ряд своих функций, которые просто необходимы для товародвижения. Некоторыми из них являются [55]:

- сегментация рынка и изучение полученных результатов;
- заключение договоров с посредниками;
- разработка плана отгрузки товаров;
- организация приема, хранения, упаковки, сортировки и отгрузки товаров клиентам;
- информационное, техническое и ресурсное обеспечение;
- стимулирование сбыта;
- учет и контроль выполнения обязательств и др.

В ходе выполнения этих перечисленных функций возникают коммерческие потоки распределения между участниками процесса. В

каналах сбыта принято выделять потоки, которые подразделяются на следующие типы [55]:

- Физический поток.
- Поток прав собственности.
- Финансовый поток.
- Поток заказов.
- Поток информации.

Высокий уровень затрат будет подталкивать предприятие к поиску и реализации безупречных методов сбыта.

Организация системы сбыта призывает принятие обоснованного решения по поводу осложнений, которые появляются на стадии определения эффективности организации сбытовой деятельности. Для этого требуется определить, что в себя включает понятие внешнеторговая деятельность. По сути, внешнеторговая деятельность – это предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности [50].

Процесс планирования внешнеторговой деятельности заключается в решении задач, связанных с выбором альтернативных действий, а именно [55]:

- по разработке стратегических целей компании: общих и непосредственно внешнеторговых;
- по оценке ее возможностей и ресурсов (производственных, кадровых, финансовых, управленческих и т.п.);
- по анализу тенденций в области маркетинговой деятельности на зарубежных и внутреннем рынках;
- по определению стратегии на перспективу и разработке программ.

Развитие внешней торговли дает предприятию новые возможности, такие как использование преимуществ международной кооперации производства и свобода в принятии решений для осуществления своих производственных задач. Для российских предприятий это такие задачи, как [66]:

- свободный выбор производственных ресурсов с опорой на возможности мирового рынка;
- свобода выбора направлений и форм реализации произведенной продукции с максимальной прибыльностью;
- свобода выбора производственного партнера по кооперации, в наибольшей степени отвечающего экономическим интересам предприятия;
- свобода выбора путей и возможностей повышения технического уровня производства и конкурентоспособности производимой продукции, укрепления экспортного потенциала;
- включаясь в международную кооперацию производства, предприятие становится участником международного воспроизводственного процесса как единого целого, отдельные элементы которого взаимосвязаны и взаимозависимы. Это создает основу для экономической стабильности отдельных его звеньев.

Отличия внешнеторговой деятельности предприятия от внутрихозяйственной заключаются в том, что внешнеторговая деятельность осуществляется на валютной основе, регулируется специальными мерами государства. На внешнеторговую деятельность предприятия оказывает влияние уровень развития и стабильность национальной экономики, система мировых цен, а также правовая система собственной страны и правовые системы стран, в которых предприятие осуществляет внешнеэкономическую

деятельность.

В полный комплекс, характеризующий внешнеторговую операцию, могут входить: изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов [55].

В международной торговле выделяют четыре основных вида выхода на внешний рынок [66]:

- экспорт;
- лицензионные операции и франчайзинг;
- совместное предприятие;
- прямые иностранные инвестиции.

Стоит сказать, что предприятия стремятся к внешнеторговой деятельности по разным причинам. Так, например, может потребоваться закупка сырья или каких-либо товаров за рубежом по той причине, что нет возможности приобрести данную продукцию у отечественных производителей. Такая ситуация приводит к необходимости импорта. Возможна и обратная ситуация – когда фирма имеет товары, продажа которых за рубежом может оказаться более выгодной, чем в своей стране. Так проявляется потребность в экспорте.

Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Под международной торговой сделкой часто понимают договор между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Таким образом, основным признаком международной торговли является пересечение границы страны-продавца товаром, если это

материальный объект. Также международную торговую сделку характеризует и то, что она сопровождается платежом в иностранной валюте по отношению к одной или обеим сторонам. Однако этот принцип может не соблюдаться, например, при товарообменных сделках.

Среди прочих форм внешнеторговой деятельности российских предприятий наиболее значительная роль принадлежит экспорту. Но, выходя на внешний рынок, руководство предприятия должно понимать, что в современном мировом хозяйстве обычная торговля все быстрее уступает место более сложным отношениям между продавцами и покупателями. Значительная часть сбыта промышленной продукции связана с различными формами промышленного сотрудничества [31].

Основной задачей, как экспортёра, так и импортёра на исходном этапе выхода на внешний рынок является поиск и выбор контрагента.

При выборе контрагента обычно возникают два вопроса: первый, на каком рынке лучше продать или купить товар, второй, с каким иностранным покупателем или поставщиком лучше заключить сделку.

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

Выбор иностранного партнера включает следующие основные мероприятия [50]:

– выявление «общего круга» инофирм — потенциальных партнеров (в том числе и СП) из числа тех, которые занимают ведущее положение в данной отрасли и являются основными поставщиками продукции на мировой

рынок;

– анализ показателей финансового положения и хозяйственной деятельности фирм, выбор потенциальных партнеров и рассылка им официального запроса с предложением об участии во внешнеэкономической сделке;

– проведение сравнительной технико-экономической оценки, полученной в результате запроса, предложения, и окончательный выбор потенциального партнера.

Важными источниками получения необходимой коммерческой и финансовой информации о потенциальных крупных зарубежных партнерах являются:

- банковская или коммерческая отсылка;
- балансовый отчет (balance sheet);
- отчеты о прибылях и убытках (income statement);
- отчет об изменениях в финансовом состоянии;
- отчет об источниках и использовании основных и оборотных фондов.

При поиске и выборе для сотрудничества среди малых предприятий в отдельных странах необходима определенная система оценки деятельности потенциального партнера, которая позволит принять обоснованные управленческие решения по налаживанию сотрудничества с тем или иным предприятием. В отличие от крупных публичных предприятий, публикующих отчеты о своей финансово-хозяйственной деятельности, получить доступ к финансовой отчетности малых и средних предприятий отдельных стран может быть проблематично. В этом случае в качестве источников информации могут быть выступать сами партнеры и независимые эксперты.

Для формирования данной системы необходимо определить перечень показателей, которые наилучшим образом могут охарактеризовать состояние партнера до фактического партнерства и оценить его работу во время сотрудничества. Методические рекомендации по формированию такой системы оценки партнеров и отдельные процедуры оценивания предложены, например, в [55]. Однако значение и вес отдельных показателей при оценке основных видов и характеристик деятельности партнеров для различных видов бизнесов и рынков могут быть разными, следовательно, в каждом конкретном случае в зависимости от специфики производить индивидуальный отбор, оценку и ранжирование показателей деятельности партнеров.

Следует так же заметить, что наряду с традиционными формами партнерства в ВЭД в последние годы быстрое развитие получили виртуальные организационные формы, базирующиеся на создании динамических партнерских сетей с широким использованием информационно-коммуникационных технологий [2, 3, 38, 59]. Такие формы позволяют успешно взаимодействовать различным предприятиям, создавая виртуальные предприятия в различных областях и сферах деятельности.

Выводы по главе 1.

1. Для модернизации производства и организации выпуска конкурентоспособной продукции нужны современные технологии и оборудование, поставляемые из-за рубежа. Кроме того, вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) также повышает значение внешней торговли для экономического развития развивающихся стран.

Развитие внешней торговли в условиях международной региональной интеграции и глобализации может ускорить процесс модернизации

экономики. В разных государствах, вступивших на путь преобразований и изменения структуры экспорта, приоритетом государственной политики является повышение вклада внешнеэкономической сферы в решение задач инновационно-ориентированной модернизации национального хозяйства при обеспечении интеграции страны в глобальную экономическую систему.

Иными словами, речь идет о возрастающей роли внешней торговли в экономическом развитии стран мира в современную эпоху.

2. Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. При этом под международной торговой сделкой часто понимают договор (внешнеторговый контракт) между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Таким образом, основным признаком международной торговли является пересечение границы страны-продавца товаром, если это материальный объект. Также международную торговую сделку характеризует и то, что она сопровождается платежом в иностранной валюте по отношению к одной или обеим сторонам. Однако этот принцип может не соблюдаться, например, при товарообменных сделках.

3. Выбор иностранного партнера включает следующие основные мероприятия:

- выявление «общего круга» инофирм — потенциальных партнеров (в том числе и СП) из числа тех, которые занимают ведущее положение в данной отрасли и являются основными поставщиками продукции на мировой рынок;

- анализ показателей финансового положения и хозяйственной деятельности фирм, выбор потенциальных партнеров и рассылка им

официального запроса с предложением об участии во внешнеторговой сделке;

– проведение сравнительной технико-экономической оценки, полученной в результате запроса, предложения, и окончательный выбор потенциального партнера.

4. Важными источниками получения необходимой коммерческой и финансовой информации о потенциальных крупных зарубежных партнерах являются:

- банковская или коммерческая отсылка;
- балансовый отчет (balance sheet);
- отчеты о прибылях и убытках (income statement);
- отчет об изменениях в финансовом состоянии;
- отчет об источниках и использовании основных и оборотных фондов.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ ООО «ЭКСПОЛОГИКА»

2.1. Анализ экономических показателей деятельности ООО «Экспологика»

Компания «Экспологика» зарегистрирована в Москве в 2012 году. Юридический адрес: 107076, г. Москва, ул. Матросская тишина, д. 23, стр. 1. Фактический адрес тот же. Официальный сайт организации: <http://expologica.ru/>.

Уставной капитал организации – 12 тыс. рублей.

Основным видом деятельности организации, по данным ЕГРЮЛ, является строительство жилых и нежилых зданий.

В настоящее время компания оказывает комплексные услуги в области логистики, таможенного оформления, внешнеэкономической деятельности. Деятельность организации распространяется на более чем 20 стран, среди которых Германия, Австрия, Италия, Испания, США, Китай, и др.

ООО «Экспологика» специализируется на:

1) организации импортных поставок.

Эта услуга создана в поддержку тех компаний, которые заинтересованы в организации закупки товаров в странах Европы, Америки и Азии, и включает в себя:

- таможенное оформление сборных и генеральных грузов на авто- и авиатерминалах в РФ;
- консолидацию, обработку грузов на складах ООО

«Экспологика» и его партнеров в Европе (Литва, Германия, Италия) и Азии (Китай) и доставку сборных грузов, а также их таможенное оформление, как на контракт клиента, так и на контракт ООО «Экспологика», так как ООО «Экспологика» – зарегистрированный участник ВЭД (ОСН, УСН);

- оформление товаров «ниже риска», с подтверждением таможенной стоимости;
- закупка товаров у поставщиков от европейских экономических агентов Общества.

2) реализации экспорта в Европу.

В него входит:

- экспортное таможенное оформление груза как на контракт клиента, так и на контракт ООО «Экспологика». Это позволяет приобретать товар на внутреннем рынке и оформлять его на экспорт с последующим импортным оформлением на торгового агента Общества в Европе и реализацией конечному покупателю уже очищенного товара на территории ЕС;
- полноценное сопровождение сделки клиента при реализации товаров в другие страны мира;
- складская обработка и ответственное хранение грузов на территории ЕС.

3) решении задач по транспортной логистике:

- автомобильные перевозки: международные грузоперевозки (Стандартные тенты / Температурный режим / Опасные грузы / Негабарит); организация сопровождения таможенного транзита;
- сборные грузы: доставка сборных партий груза (ИМПОРТ /

ЭКСПОРТ)

- морские перевозки: забор груза у отправителя, экспортное оформление и доставка линиями из всех основных портов Европы, США, Канады и Азии;
 - авиаперевозки: осуществление забора груза у отправителя, экспортное оформление и отправка грузов из большинства стран Европы, Азии и США.
- 4) таможенном оформлении грузов:
- сопровождение при прохождении таможенного оформления (Импорт/Экспорт) (автотерминалы и авиатерминалы);
 - таможенное оформление в ЕС (Импорт/Экспорт).
- 5) решении задач по складской логистике: ответственное хранение и обработка грузов любой сложности на складах РФ (Московская область, Пушкино); ЕС (Вильнюс, Вена); Китай (Шанхай, Гуанчжоу).
- б) сертификации, получении заключений, разрешений, оформлении Карнета АТА (Carnet ATA), организации таможенного транзита, страховании и др.

Одним из основных направлений ООО «Экспологика» является поставка деревообрабатывающего и металлообрабатывающего оборудования, оборудования для обработки стекла и камня производства стран Западной Европы для предприятий Российской Федерации.

На данный момент ООО «Экспологика» заключен ряд долгосрочных контрактов на поставку станков, сложных обрабатывающих центров с ЧПУ-управлением, систем аспирации и инструмента:

- 1) с фирмой Scheuch LIGNO GmbH (Австрия) на общую сумму 5 млн. евро (приложение 1);

- 2) с фирмой Kanefusa Europe B.V. (Нидерланды) на общую сумму 1 млн. евро (приложение 2);
- 3) с фирмой Die Arche Handel GmbH (Австрия) на общую сумму 900 тыс. евро (приложение 3).

Выполняются также поставки от других известных фирм-производителей вышеуказанного оборудования: Robert Bürkle GmbH (Германия), Industrie Montanari srl (Сан-Марино), Helios Automazioni SRL (Италия) и др. (приложения 4-6).

Рассмотрим основные показатели деятельности ООО «Экспологика» за период с 2013 г. по 2015 г. (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Основные экономические показатели деятельности ООО
«Экспологика» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015г.	Изменение					
				2013–2014гг.		2014–2015гг.		2013–2015г.г.	
				Абс.	Относ. (темп прироста), %	Абс.	Относ. (темп прироста), %	Абс.	Относ. (темп прироста), %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка, тыс. руб.	45698	49865	51 863	4 167	9,1	1 998	4	6165	13,5
Себестоимость, тыс.руб.	34784	35698	36338	914	2,6	640	1,8	1554	4,5
Прибыль (убыток), тыс. руб.	10914	14166	15 524	3252	29,8	1 358	9,6	4611	42,2
Основные средства, тыс. руб.	5 216	4197	3860	-1019	-19,5	-337	-8	-1356	-26
Численность ППП, чел.	29	27	32	-2	0,7	5	0,7	4	1,4
Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	2368	1969	1947	-399	-16,8	-22	-1,1	-4216	-17,8
Производительность труда работающего, тыс. руб.	1575,8	1714,3	1695,4	139	8,8	-18,9	-1,1	119,62	7,6

Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	3449	3313	3285	-136	-3,9	-282	-0,9	-1637	-4,7
Фондоотдача	8,76	11,88	13,44	3	35,6	1,56	13,1	4,7	53,4
Рентабельность, %	31,38	39,68	42,72	8,31	-	3,04	-	11,3	-
Затраты на рубль выручки, коп.	0,761	0,716	0,701	-	-5,9	-	-2,1	-0,06	-7,9

Анализ исходных данных ООО «Экспологика» за период с 2013 г. по 2014 г. показал, что выручка за 2014 г. увеличилась на 4167 тыс. руб. (на 9,1 %), в то время как себестоимость увеличилась на 914 тыс. руб. (2,6%). Опережающие темпы роста выручки положительно характеризуют деятельность предприятия. Данный рост обуславливается ростом выпуска продукции за рассматриваемый период. Прибыль в 2014 г. увеличилась на 3252 (на 29,8 %), в то время как затраты на рубль выручки сократились на 5,9%.

Стоимость основных средств в 2014 году уменьшилась на 1019 тыс. руб. или на 16,8 %. Фондоотдача в данный период увеличилась на 35,6% в результате совершенствования организации производства.

В 2014 г. на предприятии наблюдается рост производительности труда на 8,8 %, в этот же период темпы роста заработной платы снижаются (3,9%), что является положительным фактором работы.

Темпы роста выручки ООО «Экспологика» в 2015 г. (4 %) превышают темпы роста себестоимости (1,8 %), что свидетельствует об эффективности текущей деятельности. Затраты на рубль выручки в 2015 г., как и в 2014 г., продолжили снижение на 2,1 % до 0,701 коп. Прибыль на конец 2015г. составила 15524 тыс. руб., увеличившись при этом на 9,6 % по сравнению с 2014 г. Показатель рентабельности производства в период с 2013 по 2015 гг.

увеличился с 31,38% до 42,72%.

В 2015 году величина основных средств уменьшилась на 3860 тыс. руб. или на 8 %. Рост выручки и рост прибыли ООО «Экспологика» при одновременном снижении стоимости основных средств за рассматриваемый период свидетельствует о повышении эффективном использовании основных средств в анализируемом подразделении, это подтверждает и прирост фондоотдачи (на 53,4%). Увеличение фондоотдачи было достигнуто благодаря увеличению загрузки производственных мощностей, что связано с увеличением спроса на продукцию.

За анализируемый период численность работающих увеличилась на 1,4% (4 чел.), при этом производительность труда снизилась на 7,6%. На предприятии наблюдается снижение темпов роста среднегодовой заработной платы одного работающего (4,7% и с 2013 по 2015 г.), однако темпы роста производительности труда снизились (7,6 % с 2013 по 2015 гг.), что негативно характеризует деятельность предприятия, свидетельствуя о неэффективном использовании персонала.

Таким образом, динамика показателей деятельности ООО «Экспологика» положительна, анализ финансово–хозяйственной деятельности свидетельствует о достаточно высоком уровне эффективности использования ресурсов и повышении финансовой устойчивости предприятия.

2.2. Согласование условий, технология оформления, заключения и организация исполнения внешнеторговых контрактов

Как разновидность письменного договора, контракт имеет определенную структуру и содержание, которые вырабатывались на

протяжении длительного времени в ходе развития международной торговли, для обеспечения которой он и был создан.

В результате внешнеторговый контракт (ВТК) приобрел достаточно стандартный, «унифицированный» вид, в котором он применяется и в настоящее время. По этой причине ВТК – документ, который не следует «исправлять», «упрощать» и «укорачивать», даже если какая-либо формулировка кажется излишне длинной или устаревшей.

Структура внешнеторгового контракта (как и любого письменного договора) включает в себя расположенные в определенной последовательности друг за другом и пронумерованные (чаще всего арабскими цифрами) контрактные условия (разделы, статьи), каждое из которых регулирует конкретный вопрос, связанный с исполнением внешнеторговой сделки. Таких контрактных условий-разделов в обычном (стандартном) экспортно-импортном внешнеторговом контракте, в среднем, обычно бывает от 11 до 15.

Последовательность расположения контрактных условий в «классическом варианте» должна соответствовать принципу «от общего к частному», когда сначала располагаются условия, содержащие общие, базовые договоренности (какой товар, какого качества и какого объема продается и покупается, сколько стоит (цена), в какие сроки, какими партиями и на каких базисных условиях поставляется, как упаковывается и маркируется), а затем — условия, отвечающие на вопрос, как практически следует исполнить сделку (сдача-приемка товара, условия платежа, транспортные условия, гарантии, ответственность сторон, арбитраж и т.д.).

Часто первую группу условий называют также «постановочными», а вторую – «исполняющими».

Как показывает практика ООО «Экспологика», лучшими (наиболее надежными) являются контракты, заключенные именно по этой традиционной «классической» схеме.

В контрактах компании это правило, однако, часто не соблюдается, что приводит к внутренней «дезорганизации» договора, потере им «четкости» и логической последовательности изложения, что, как свидетельствует статистика, неизбежно отражается на качестве самого документа.

В этой связи, рассмотрим классификацию контрактных условий, применяемую в современной международной практике [47].

Все контрактные условия, прежде всего, подразделяются на условия обязательные и дополнительные, из которых наибольшее значение имеют первые.

К обязательным контрактным условиям (называемым также необходимыми, существенными или непременными) традиционно принято относить следующие (именно «принято относить», поскольку никаких обязательных (нормативных) документов по этой части нет):

1. Наименование участников сделки - Продавца и Покупателя (включает полное – регистрационное – название организации, т.е. самоназвание и аббревиатуру, обозначающую юридический статус предприятия, а также его почтовые реквизиты / реквизиты связи).

2. Предмет контракта (обозначение товара, являющегося предметом купли-продажи и его качество – традиционно определяемого ссылкой на соответствующий стандарт, который может быть международным или национальным).

3. Количество (вес / ассортимент) и сроки поставки.

4. Цена и базисные условия поставки (ФОБ, СИФ, СПТ, ДДП и т.д.).

5. Условия платежа (порядок осуществления расчетов за поставленный товар).
6. Гарантии (для контрактов на машины и оборудование, ремонтные, монтажные и строительные работы).
7. Ответственность сторон / Санкции и рекламации (порядок предъявления претензий и штрафов).
8. Арбитраж (порядок судебного разбирательства споров).
9. Подписи сторон (условие, необходимое для вступления договора в силу).

Из них самыми важными, «контрактообразующими» являются базис поставки и условия платежа, регулирующие два ключевых вопроса сделки купли-продажи – систему и порядок расчетов и «логистическую» схему исполнения договора, качеству оформления которых следует уделять особое внимание.

Необходимо отметить, что специального нормативного документа, определяющего «перечень» обязательных контрактных условий – несмотря на объективную потребность в таком документе – в нашей стране нет (как, повторим, нет его и среди международных документов, регулирующих внешнеторговую деятельность).

Содержащийся в действующем Гражданском Кодексе РФ перечень отдельных условий договора купли-продажи (глава 30, п. 1) никак нельзя считать достаточным, поскольку внешнеторговый контракт, как отмечалось – документ особый, требующий специального нормативного регулирования.

Этот “законодательный пробел” был призван, в какой-то степени, компенсировать разработанный в МВЭС (Министерство внешнеэкономических связей; ныне его функции переданы Министерству

промышленности и торговли РФ) и введенный в действие в 1996 г. документ под названием “Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов” от 29 февраля 1996 г.

При всей своей неполноте и схематичности, Рекомендации в настоящее время остаются единственным документом, посвященным правилам составления внешнеторговых контрактов.

Возвращаясь к классификации контрактных условий, следует отметить, что кроме деления на обязательные и дополнительные, все они также подразделяются на условия типовые и индивидуальные.

Первые из них носят универсальный характер и представляют собой набор общепринятых, стандартных формулировок, переносимых из контракта в контракт без каких-либо существенных изменений или вообще без изменений (таких условий в контракте большинство), а вторые присущи только конкретной сделке, конкретному контракту (наименование участников, предмет контракта, количество, качество и сроки поставки, цена, ставки по штрафам и претензиям, сроки гарантийного обслуживания, график подачи судов и т.д.).

Свое конкретное применение эта классификация получила в типовых контрактах купли-продажи, широко применяемых в современной международной торговле.

Широко используются типовые контракты и во внешней торговле РФ.

Типовой контракт содержит набор контрактных условий, которые принимаются сторонами без обсуждения (большая часть договора) – и которые и называются «типовыми» - и свободные условия-разделы для заполнения, где прописываются согласованные индивидуальные условия

сделки (товар, количество и сроки поставки, цена и базис, размер штрафов и претензий и другие индивидуальные условия).

Часто типовой контракт исполняется в виде типографского бланка, где на оборотной стороне мелким шрифтом напечатаны типовые условия контракта, а на лицевой стороне – индивидуальные, напротив которых оставлены свободные строчки для заполнения, о которых говорилось выше.

При заключении такого типографского типового контракта – в отличие от обычной практики – подписывается как его лицевая, так и оборотная сторона.

Типовые контракты удобны тем, что требуют значительно меньше времени для подготовки и позволяют быстро оформить сделку. Чаще всего они применяются при закупках массовых сырьевых или стандартных промышленных товаров (подшипников, бытовой электротехники, товаров народного потребления и т.д.).

2.3. Оценка эффективности внешнеторговых сделок

Оценка эффективности внешнеторговой сделки при оказании услуг представляется значимым процессом, так как расчетные данные могут помочь минимизировать расходы предприятия.

Обычно руководители предприятий оперативной целью выставляют заявку роста доходности операционной деятельности организации. Данное требование влечет за собой соблюдение обусловленных пропорций экономического роста (так, изменение операционной прибыли РОП должно быть выше, чем изменение валовой прибыли РВП, которая должна быть выше увеличения продаж РПР и активов РА) [41].

$$\text{РОП} \geq \text{РВП} \geq \text{РПР} \geq \text{РА} \quad (2.1)$$

Данные соотношения могут быть выполнены при диагностике коммерческой деятельности торговой организации, в том числе при проведении оценки эффективности при продаже на экспорт и покупке импорта. Помогает увеличить доход по причине увеличения конкурентоспособности предприятия.

Оценивая эффективность и учитывая сопоставление цен покупки и продажи импортного товара в рамках контракта, с помощью вычисления показателя валового дохода, необходимо отметить ряд проблем [64].

1) нет базовой основы при сравнении, кроме объема валового дохода при продаже различных товарных групп. Такие товары обладают разными контрактными ценами и количеством, и просто сопоставлять валовый доход не логично, так как это не покажет объем оборотного капитала;

2) ошибочность результатов анализа эффективности импортного закупа при сравнении индикатора валового дохода от продажи различных наименований товара повышается по причине сильного влияния фактора инфляции и ослабления валюты [3, с. 107].

В методике экономического анализа, представленной Мартьяновой О.В., выделено два подхода при анализе результативности импортных операций [43].

Первый подход называется затратным, предполагающий оценку результативности изучаемых операций на предприятии через анализ окупаемости затрат, которые отнесены на импортный товар. Второй подход называется ресурсным, он оценивает эффективность внешнеэкономической деятельности при учете ресурсов (активов), хозяйствующего субъекта и капитал, привлекаемый собственниками для формирования этих ресурсов

[2, с. 258].

На практике реализовать задачи по увеличению эффективности проводимых предприятием операций нельзя без грамотной системы показателей, которая применяется для планирования и контроля деятельности предприятия.

Главными источниками информации для проведения анализа являются данные бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, налоговая отчетность и маркетинговая информация.

Для проведения контроля и анализа динамики внешних операций предприятию в качестве инструментария предлагается применять следующие показатели эффективности: динамика экономического роста, прибыль на применяемый капитал, рентабельность собственного капитала. К примеру, используя факторную связь прибыли и используемого капитала можно обозначить систему показателей для расчета эффективности применения импортных операций по различным периодам, что представлено на рисунке 2.1.



Рис. 2.1 Факторный анализ показателей внешнеторговой сделки

Рентабельность – показатель, представляющий эффективность деятельности предприятия. Рентабельность характеризует отношение прибыли к заемному капиталу, источнику средств или их элементам, к общей сумме текущих расходов [2, с. 317].

При проведении анализа эффективности внешнеторгового контракта показатель выручки можно заменить на валовый доход ВД от продажи импортного товара. В знаменатель включена себестоимость товаров, работ и услуг. Рассчитывая коэффициент доходности импортной сделки, можно заменить данный коэффициент на сумму оборотного капитала ОК. Чаще

всего при внешнеторговых сделках он совпадает с себестоимостью импортного товара ВС.

Формула расчета коэффициента доходности выглядит следующим образом [64]:

$$K_d = (N - OK) / OK = BD / OK, \quad (2.2)$$

где: K_d – коэффициент доходности;

BD – валовой доход;

N – выручка от продажи товара по импортному контракту (в валюте, без налога на добавленную стоимость)

OK – оборотный капитал, взятый в аванс для исполнения сделки.

Показатели рентабельности дают общую оценку эффективности функционирования фирмы. При расчете доходности проведения импортных операций (по импортному контракту) проводится анализ показателей прибыльности и рентабельности продажи импорта. При расчете коэффициента доходности в числитель закладывается выручка от продаж.

Чтобы оценить эффективность краткосрочных проектов, в частности импортных контрактов, кроме коэффициента доходности целесообразно рассчитать коэффициенты рентабельности продаж и оборачиваемости активов.

Коэффициент рентабельности продаж рассчитывается как отношение прибыли от продаж к показателю выручки от продаж [38, с. 321]. С целью анализа эффективности контракта по импорту формула будет иметь следующий вид:

$$KROS = (N - OK) / N = BD / N, \quad (2.3)$$

где $KROS$ – коэффициент рентабельности от реализации;

N – выручка от продаж импортного товара по контракту
(в тенге, без НДС);

ВД – валовой доход;

ОК – оборотный капитал.

Экономическое содержание представленных коэффициентов состоит в процентном отношении маржинальной прибыли от выполнения проекта и оборотного капитала.

Итак, коэффициент рентабельности показывает объем валового дохода от реализации импортного товара, который получен предприятием на каждый тенге оборотного капитала. При анализе эффективности внешнеторговых операций необходимо отметить, что коэффициент рентабельности воспроизводит объем прибыли, которая приходится на единицу взятого в аванс для исполнения контракта капитала, а коэффициент прибыльности – объем маржинальной прибыли, которая приходится на единицу выручки от продажи импорта [12, с. 112].

Коэффициенты доходности и рентабельности продаж находятся во взаимосвязи, которая представлена в следующем виде (2.4):

$$K_d = K_{ROS} * K_a, \quad (2.4)$$

где K_a – оборачиваемость активов.

Оборачиваемость активов – это отношение выручки от продажи импортного к заемному (аванс) оборотному капиталу.

Коэффициент оборачиваемости активов можно рассчитать так (2.5):

$$K_a = N / ОК. \quad (2.5)$$

Оборачиваемость активов – это показатель оборачиваемости всех оборачиваемых средств, авансированных для исполнения контракта. Экономическое значение этого коэффициента в том, что он показывает на

количество оборотов авансированного в исполнение контракта при покупке импортного товара оборотного капитала за коммерческий цикл контракта.

Анализ эффективности подразумевает расчет влияния различных условий и факторов, как внешних, так и внутренних, на изменение показателей рентабельности.

Анализ результатов исполнения внешнеторговых контрактов ООО «Экспологика» будет проведен при использовании метода факторного анализа коэффициентов рентабельности продажи импортных товаров и рентабельности активов организации. Так как значение относительных коэффициентов не находится в зависимости от количественных факторов, то расчет коэффициентов рентабельности производится по договору.

Результат расчетов финансовых коэффициентов по услугам, которые были оказаны по внешнеторговым контрактам, позволит сделать выводы относительно эффективности продаж отдельных услуг. Расчет оценки по импортному контракту ООО «Экспологика» представлен в таблице 2.2.

Анализ данных таблицы 2.2 показал, что на единицу оборотного капитала, который был вложен для проведения сделки по услуге «Транспортная логистика», было получено 22,73% валового дохода в долларах США и 24,57% в рублях, а по услуге «Складская логистика» – 31,16% и 61,4%, соответственно. Таким образом, можно предположить, что эффективность продажа услуги «Складская логистика» была более успешна, чем услуги «Транспортная логистика», потому что показала сравнительно большой прирост капитала.

Анализ рассчитанных коэффициентов рентабельности в долларах США и рублях показывает, что эффективность реализации услуги «Сопутствующие услуги» в валютной оценке примерно соответствует

уровню эффективности продаж товара «Складская логистика», а в рублях значения этих показателей разнятся.

Таблица 2.2

Расчет оценки по импортному контракту ООО «Экспологика»

Показатели	Наименование товара							
	Транспортная логистика		Складская логистика		Сопутствующие услуги		Итого по контракту	
	\$	Руб.	\$	Руб.	\$	Руб.	\$	Руб.
Себестоимость.	55000	188650	110000	359975	210000	681 550	-	-
Выручка	67500	235000	127000	500000	275440	1100000	469940	1835000
Валовый доход	12500	46350	17000	140025	65440	418450	112940	604 825
Коэф-т доходности %	22,73	24,57	15,45	38,90	31,16	61,40	31,64	49,17
Коэф-т рентабельности продаж, %	18,52	19,72	13,39	28,01	23,76	38,04	24,03	32,96
Коэф-т оборачиваемости активов, %	102,5	137,41	97,66	99,67	139,77	121,5	105,12	131,76

Снижение коэффициентов рентабельности и доходности можно объяснить воздействием инфляционного и временного влияния.

Также можно сделать вывод, что основную роль имела ошибочная тактика поведения импортера в условиях большого колебания курса рубля относительно доллара США.

Таким образом, эффективность импортной операции определена

величиной дохода, полученного от ее проведения. Доход получается от разности между ценой покупки услуги и ценой продажи по всему импортному контракту в целом и по группам услуг в отдельности, как в относительном, так и в абсолютном выражении. Если брать в расчет абсолютные величины, то предметом для анализа является размер валового дохода от импортной сделки. Если же рассматривается относительный анализ, то коэффициент рентабельности, который рассчитывается через отношение валового дохода и себестоимости (сумма затрат по договору).

В результате, хотелось бы отметить следующие моменты [47]:

1. Если наблюдается стабильность курса валют, то импортер при продаже различных импортных товаров будет иметь одинаковую доходность. Если же курс национальной валюты падает или меняется, фирма-импортер может оптимизировать потери, используя формирование заказов на импортную продукцию до ввоза на таможенную территорию РФ. Хотя в условиях нестабильности экономической ситуации внутри страны и в странах-партнерах это не представляется возможным. Но использование прогнозирования заказов представляет интерес для фирм, которые продают импортный товар от склада на таможне до розничного магазина. В данном случае просто необходимо проводить анализ эффективности будущей сделки, которая основана на оценке объема продаж импорта заданной линейки ассортимента товара.

2. Чтобы увеличить эффективность продаж импортных товаров, предлагается применять шкалу скидки с цены продажи импорта, которая учитывает размер партии товара. Кроме того, необходимо учитывать новизну товара, шкалу рыночных цен на данный ассортимент.

3. При использовании метода использования рентабельности

продажи импорта упрощается соизмерение цены покупки импортного товара, цены его продажи и помогает проводить прогноз по сбыту импортного товара с помощью прочитывания критических показателей финансовых коэффициентов при изменении курса валют.

4. Расчет показателей рентабельности не снимает вопрос сравнения контрактов. При расчете эффективности импортных операций необходимо учитывать и региональные особенности, и платежеспособность компаний, и котировки местной валюты, что накладывает отпечаток на размер коэффициентов, характеризующих эффективность исполнения контракта.

Выводы по главе 2.

1. Анализ исходных данных ООО «Экспологика» за период с 2013 г. по 2015 г. показал, что темпы роста выручки превышают темпы роста себестоимости, что свидетельствует об эффективности текущей деятельности. Данный рост обуславливается увеличением числа внешнеторговых сделок за рассматриваемый период.

Затраты на рубль выручки в 2015 г., как и в 2014 г., продолжили снижение на 2,1 % до 0,70 коп. Прибыль на конец 2015г. составила 15524 тыс. руб., увеличившись при этом на 9,6 % по сравнению с 2014 г. Показатель рентабельности производства в период с 2013 по 2015 гг. увеличился с 31,38% до 42,72%.

Стоимость основных средств в 2014 году уменьшилась на 1019 тыс. руб. или на 16,8 %, в 2015 году на 3860 тыс. руб. или 8% соответственно. Фондоотдача в данный период увеличилась на 35,6% в 2014 г. и на 53,4% в 2015 г. в результате совершенствования организации производства.

Рост выручки и рост прибыли ООО «Экспологика» при одновременном снижении стоимости основных средств за рассматриваемый

период свидетельствует о повышении эффективном использовании основных средств в анализируемом подразделении, это подтверждает и прирост фондоотдачи. Увеличение фондоотдачи было достигнуто благодаря увеличению загрузки производственных мощностей, что связано с увеличением спроса на продукцию.

2. Анализ внешнеторговых сделок ООО «Экспологика» показал, что организация применяет типовые внешнеторговые контракты, которые удобны тем, что требует значительно меньше времени для подготовки и позволяют быстро оформить сделку. При этом на единицу оборотного капитала, который был вложен для проведения сделки по услуге «Транспортная логистика», было получено 22,73% валового дохода в долларах США и 24,57% в рублях, а по услуге «Складская логистика» – 31,16% и 61,4%, соответственно. Таким образом, можно предположить, что эффективность продажа услуги «Складская логистика» была более успешна, чем услуги «Транспортная логистика», потому что показала сравнительно большой прирост капитала.

3. Анализ рассчитанных коэффициентов рентабельности в долларах США и рублях показывает, что эффективность реализации услуги «Сопутствующие услуги» в валютной оценке примерно соответствует уровню эффективности продаж товара «Складская логистика», а в рублях значения этих показателей разнятся. Снижение коэффициентов рентабельности и доходности можно объяснить воздействием инфляционного и временного влияния.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Повышение эффективности внешнеторговых сделок

В связи со сложившейся экономической ситуацией в стране, российские организации вынуждены искать пути улучшения своего экономического положения, особенно уделяя внимания рискам деятельности. Организации, ведущие внешнеторговую деятельность, в свою очередь ведут работу в области повышения эффективности внешнеторговых сделок, выявляя пути сокращения рисков при заключении сделки.

В данном параграфе рассмотрим новый для российского рынка продукт, который, по нашему мнению, может быть успешно внедрен во внешнеторговой деятельности ООО «Экспологика» и сократит риски при проведении внешнеторговых сделок.

В большинстве отраслей российской экономики широко используется коммерческий кредит, более известный как отсрочка платежа. Основные причины, по которым поставщики товаров и услуг предлагают отсрочку своим покупателям, – высокая конкуренция на рынке и их зависимость от покупателей. Особенно это актуально для поставок в сетевые магазины любого уровня как федерального, так и регионального. Все торговые сети работают с поставщиками только на условиях отсрочки платежа. Для поставщиков предоставление отсрочки – это возможность начать работу с сетевой розницей и выиграть конкурентную борьбу при отгрузке в адрес несетевых клиентов.

В то же время, предоставляя отсрочку, многие поставщики

сталкиваются с финансовыми проблемами: недостатком оборотных средств и появлением кассовых разрывов, вызванных несовпадением денежных потоков (поступления от дебиторов и даты оплаты в адрес собственных поставщиков). Еще одной проблемой является профессиональная и комплексная оценка покупателей, которым предоставляется коммерческий кредит. Процесс управления коммерческим кредитованием покупателей обычно называют кредитным менеджментом. Грамотное выстраивание системы кредитного менеджмента на предприятии – это долгий и затратный процесс, который включает разработку специальной кредитной политики и сопутствующих ей процедур и их выполнение [64].

На сегодняшний день большинство российских компаний не имеют четкой кредитной политики и спонтанно принимают решения о предоставлении отсрочки платежа. Обычно решения о том, предоставлять коммерческий кредит или нет, принимаются непосредственно продавцами, заинтересованными в увеличении продаж, но не имеющими информации о надежности и платежеспособности покупателя. Кредитный менеджмент подразумевает наличие специальных сотрудников, ответственных за подобные функции, а также регламентированные процедуры определения лимитов отгрузок, сроков отсрочки и способов взаимодействия с покупателями.

Для оценки всех возможных рисков при предоставлении отсрочки платежа, поставщик должен понимать, кому из покупателей предоставить коммерческий кредит, в каком размере и на какой срок. Для этого нужно провести аудит, разработать кредитную политику компании, учитывающую такие параметры, как [64]:

– условия начала и прекращения кредитования покупателей;

- способы и источники получения информации о покупателях;
- распределение полномочий по оценке рисков и принятию решений;
- контроль соблюдения условий кредитования;
- права и обязанности сторон по договору поставки.

Однако подобная полноценная кредитная политика в России существует и применяется лишь в немногих организациях.

Известно, что для покупателей получение отсрочки позволяет увеличить объемы закупок и расширить ассортимент оказываемых услуг и, тем самым, также укрепить свои позиции на рынке. Благодаря использованию коммерческого кредита покупатели могут оптимизировать процесс закупок и спланировать финансовые потоки.

Основная проблема, с которой им приходится сталкиваться, — это невозможность поставщика предоставить им отсрочку на необходимый срок. Очень часто поставщики не предоставляют отсрочку в силу существующих финансовых проблем или могут предоставить ее на срок, который не устраивает покупателя. Существуют два варианта: покупатель может вынудить предоставить отсрочку поставщика, заинтересованного в работе с ним (как в случае с торговыми сетями) или поставщик сам предложит покупателю отсрочку для увеличения объемов продаж.

С экономической точки зрения отсрочка платежа имеет определенную цену. Обычно ее стоимость поставщик закладывает в цену своей продукции. Таким образом, коммерческий кредит имеет четко определенную цену для покупателя. При этом при предоплате или ранней оплате (до истечения срока отсрочки платежа) поставщики часто предоставляют своим покупателям существенные скидки. Поставщик также должен застраховать себя от возможной просрочки платежа покупателем, поэтому цена коммерческого

кредита может быть достаточно высокой для покупателя [22].

Получается, что применение отсрочки платежа создает обеим сторонам сделки (поставщикам и покупателям) как ряд преимуществ, так и определенные неудобства. Поставщик испытывает недостаток оборотных средств, а покупатель получает дорогой коммерческий кредит и часто не на столь долгий срок, насколько ему нужно. Поэтому для поставщика идеальная ситуация – это отгрузка товара по предоплате, а покупатель, наоборот, заинтересован в получении коммерческого кредита.

Одним из универсальных решений, выгодных обеим сторонам торговых отношений, в подобной ситуации выступает факторинг. Классический факторинг предусматривает финансирование поставщика под уступку денежных требований к покупателю при поставке с отсрочкой платежа. Основная цель для поставщика в данном случае – получить финансирование, чтобы иметь финансовую возможность предоставлять отсрочку платежа своим покупателям.

В классическом факторинге основным заинтересованным лицом выступает поставщик. Однако если инициатором сделки выступает покупатель, заинтересованный в получении отсрочки от своих поставщиков, то он может воспользоваться обратной услугой, которая называется реверсивным (иногда ее также называют обратным или закупочным) факторингом [29].

Реверсивный факторинг позволяет оптимизировать торговые взаимоотношения поставщика и покупателя и создает возможность применить коммерческий кредит. Поэтому основной его функцией является расчетная, а уже второй по значимости – функция финансирования.

Этот продукт не так широко представлен на российском рынке, как

обычный факторинг с регрессом или без регресса, но несколько факторинговых компаний предлагают такую услугу, некоторые параметры которой могут различаться. Разработанную нами схему при реверсивном факторинге можно охарактеризовать в виде таких этапов взаимодействия:

1. Заключение трехстороннего договора между фактором, поставщиком и покупателем.
2. Поставщик осуществляет отгрузку товара/предоставление услуг на условиях отсрочки платежа в соответствии с договором поставки.
3. Поставщик уступает право денежного требования фактору и передает ему отгрузочные документы, подтверждающие поставку или акт об оказании услуг.
4. Фактор выплачивает финансирование поставщику в размере до 100 % от суммы поставки.
5. Покупатель оплачивает товар по истечении срока отсрочки, перечисляя на счет фактора 100 % от суммы поставки.
6. Возможно заключение соглашения о предоставлении дополнительной отсрочки платежа (коммерческого кредита) фактором дебитору.

В российском законодательстве на сегодняшний день нормы, регулирующие именно реверсивный факторинг, отсутствуют. Факторы вынуждены руководствоваться действующими нормами главы 43 ГК РФ в части обычного договора факторинга. Применяются различные договорные конструкции как двухстороннего, так и трехстороннего договора факторинга.

В связи с этим существует необходимость в определении реверсивного факторинга с экономической точки зрения в соответствии с реальной практикой его применения, поскольку в настоящее время оно отсутствует в

работах российских ученых, а также в разработке теоретико-практических положений его применения.

Нами разработано определение реверсивного факторинга, учитывающее отличия данного вида факторинга от классического и практику его применения в России и за рубежом, а также экономические характеристики данного процесса. По своей сути, реверсивный факторинг — это вид факторинга, при котором инициатором сделки выступает покупатель, фактор оценивает кредитный риск на покупателя, предметом факторинговых отношений выступает кредиторская задолженность, подтвержденная покупателем.

По нашему мнению, реверсивный факторинг — это комплексная финансовая услуга, в основе которой лежат трехсторонние отношения поставщика, покупателя и фактора, возникающие вследствие предоставления поставщиком коммерческого кредита покупателю и предоставления фактором поставщику и покупателю услуг, связанных с обслуживанием данного кредита (табл.3.1).

Таблица 3.1

Различия между классическим и реверсивным факторингом

Признак	Классический	Реверсивный
Инициатор применения факторинга	Поставщик	Покупатель
Оценка кредитного риска / установление лимита	Исходя из кредитоспособности поставщика или покупателя (в зависимости от методики)	Исходя из кредитоспособности покупателя
Договор факторинга	Двухсторонний	Обычно трехсторонний

Процент финансирования	До 90% от суммы поставки	Обычно 100% от суммы поставки
Оплата комиссии	Оплачивает поставщик	Оплачивать может как поставщик, так и покупатель либо оба совместно
Дополнительная отсрочка платежа	Не предусмотрена	Возможна

Источник: составлено автором по материалам [22]

Реверсивный факторинг обычно предоставляется факторами крупным покупателям с высокой кредитоспособностью и большим портфелем поставщиков и позволяет покупателям получить необходимые условия отсрочки и улучшить торговые отношения с поставщиками.

Выделенные основные различия между классическим и реверсивным факторингом приведены в таблице 3.1. Под классическим факторингом в данном случае понимается стандартный и наиболее распространенный в России факторинг с регрессом.

Стоит отметить, что в рамках трехстороннего договора реверсивного факторинга поставщик получает финансирование поставки на 100 % от суммы поставки (при обычном факторинге процент финансирования не превышает 90 %) и без права регресса (т.е. при неплатеже покупателя фактор не может предъявить претензий к поставщику). Подобная схема дает поставщику полную защиту от кредитного риска (риска неплатежа покупателя).

При реверсивном факторинге факторинговая компания оценивает покупателя и принимает кредитный риск именно на него (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Преимущества реверсивного факторинга для участников сделки

Для поставщика	Для покупателя
<p>Беззалоговое финансирование поставок в 100% размере;</p> <p>пополнение оборотных средств и возможность избегать кассовых разрывов;</p> <p>частичное или полное отнесение затрат на счет покупателя в отличие от классического факторинга, где затраты несет поставщик;</p> <p>защита от риска неплатежа покупателя (факторинг без регресса);</p> <p>возможность увеличения объемов продаж и выхода на новые рынки сбыта;</p> <p>дополнительные услуги факторинговой компании по контролю и управлению дебиторской задолженностью;</p> <p>улучшение структуры баланса (уменьшение дебиторской задолженности и увеличение выручки);</p> <p>упрощенная процедура рассмотрения заявки</p>	<p>Возможность получить коммерческий кредит в виде дополнительной отсрочки платежа без привлечения других финансовых инструментов;</p> <p>возможность получить скидку у поставщиков в связи с поступлением денежных средств сразу от фактора;</p> <p>возможность разделить затраты за предоставление отсрочки поставщиком;</p> <p>планирование и оптимизация денежных потоков</p>

Источник: составлено автором по материалам [66]

Важным преимуществом реверсивного факторинга является возможность для покупателя получить от фактора дополнительную отсрочку платежа сверх той отсрочки, которую предоставляет поставщик. Поскольку он продает денежные требования фактору, последний становится новым кредитором и может предоставлять дополнительную отсрочку покупателю. Дополнительная отсрочка платежа позволяет покупателю получить серьезное конкурентное преимущество. Она будет увеличивать отсрочку, которую поставщики обычно предоставляют на этом рынке.

Экономическая выгода реверсивного факторинга для поставщика

приведена в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Анализ финансовых выгод реверсивного факторинга для поставщика

Регрессный факторинг	Реверсивный факторинг	Выгода для поставщика
Финансирование выплачивается в размере до 90 % от суммы поставки	Финансирование выплачивается в размере 100 % от суммы поставки	У поставщика не происходит «замораживания» от 10 % и более оборотных средств, повышается мгновенная ликвидность
Ставка по факторингу исходя из оценки финансового состояния поставщика от 2,5% годовых и выше для малого и среднего бизнеса (ставки приведены по состоянию на апрель 2015 г.)	Ставка по факторингу исходя из оценки финансового состояния покупателя (для поставщиков крупных компаний от 16 % годовых)	Экономия на процентной ставке за факторинг от 5–10 % годовых (при отсрочке в 30 дней выгода составляет 0,6–1,2 % от оборота компании)
Все комиссии оплачивает поставщик	Возможность отнести часть затрат на покупателя	В зависимости от размера комиссий экономия может достигать 1–5 % от оборота

Источник: составлено автором по материалам [27]

Особенностью реверсивного факторинга является возможность разделить комиссии между участниками сделки в любой удобной пропорции. Это зависит от отношений поставщика и покупателя, кто больше заинтересован в использовании факторинга. Если поставщик заинтересован в получении факторингового финансирования, то он оплачивает комиссию за денежные ресурсы. Комиссия за факторинговое обслуживание может быть разделена между поставщиком и покупателем в зависимости от срока

оплаты. Например, комиссию за первые 60 дней отсрочки оплачивает поставщик, т.к. именно этот срок отсрочки является для него приемлемым, а за последующий срок — покупатель. Комиссия за предоставление дополнительной отсрочки оплачивается покупателем. Возможные виды комиссий перечислены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Комиссии при реверсивном факторинге

Вид комиссии	Способ расчета и условия уплаты
Комиссия за обработку документа, подтверждающего возникновение денежного требования	Фиксированный сбор за обработку документа, подтверждающего факт поставки/оказания услуг (накладная / акт)
Комиссия за административное управление дебиторской задолженностью	Процент от суммы уступленного денежного требования
Комиссия за предоставление денежных средств в рамках факторингового обслуживания	Процент в день от суммы выплаченного финансирования. Взимается за каждый день с даты, следующей за датой выплаты финансирования до даты его погашения
Комиссия за предоставление дополнительной отсрочки платежа	Процент от суммы текущей задолженности по уступленному денежному требованию. Оплачивается покупателем за каждый день использования дополнительной отсрочки платежа

Источник: составлено автором по материалам [22]

Нами также классифицированы виды реверсивного факторинга по различным признакам [64]:

- ✓ по функциям и составу услуг:

- закупочный факторинг,
- гарантийный факторинг;
- ✓ по географическому признаку:
 - внутренний,
 - международный;
- ✓ по числу участников сделки и модели их взаимодействия:
 - один поставщик — один покупатель,
 - много поставщиков — один покупатель,

Компания выступает одновременно как покупатель и как поставщик по операциям факторинга. В случае если поставщик не нуждается в финансировании и пополнении оборотных средств непосредственно после поставки (закупочный факторинг), он может воспользоваться гарантией платежа от факторинговой компании. Гарантийный факторинг (срочный факторинг, maturity factoring) позволяет поставщику получить финансирование точно в день истечения срока отсрочки, что позволит ему не нарушать свой финансовый цикл и в то же время не переплачивать за финансирование. При этом также может быть установлена другая дата финансирования, удобная для поставщика, например, в течение определенного числа дней с момента поставки, в течение определенного числа дней с момента истечения срока отсрочки [51].

При гарантийном факторинге поставщик получает защиту от риска несвоевременного платежа покупателя и от кассовых разрывов. Кроме того, он получает возможность точно планировать свои финансовые потоки, получить весь комплекс необходимых факторинговых услуг кроме финансирования на условиях авансового платежа. Поставщик также экономит на факторинговой комиссии, т.к. оплачивает использование

денежных ресурсов лишь за тот период времени, на который они ему необходимы, а не за весь период отсрочки платежа.

Возможно применение реверсивного факторинга и в рамках международных расчетов. В этом случае фактор принимает кредитный риск на покупателя-импортера с хорошей кредитоспособностью, который ведет торговые операции с поставщиками-экспортерами. Часть из этих поставщиков-экспортеров могут не обладать хорошим финансовым положением или работать на рынках, где трудно получить информацию о кредитоспособности поставщика.

Чаще всего при реверсивном факторинге применяется вариант «много поставщиков — один покупатель», однако, если покупатель заинтересован в работе с одним или несколькими конкретными поставщиками, то используется модель «один поставщик — один покупатель». Часто покупатель в рамках реверсивного факторинга одновременно работает с фактором и в качестве поставщика по схеме классического факторинга. В этом случае фактор финансирует поставки данного покупателя в адрес его собственных покупателей.

Подобное взаимодействие на всей товарной и финансовой цепочке клиента обычно применяется в рамках технологии supply chain finance (финансирование цепочек поставок). В этом случае услуга реверсивного факторинга обычно предоставляется на единой технологической платформе, которая объединяет всех участников процесса (поставщики, покупатели, фактор) [29].

Реверсивный факторинг может применяться в любой отрасли, где применим классический факторинг. Им могут воспользоваться как торговые компании и сети, так и предприятия производственного сектора. Торговые

сети, таким образом, могут обеспечить для себя максимальную отсрочку, а для своих поставщиков предоставить выгодные условия финансирования поставок с отсрочкой платежа.

Для производственных компаний реверсивный факторинг позволяет получить отсрочку от своих поставщиков, у которых они покупают необходимое сырье и полуфабрикаты. Например, книжные издательства закупают бумагу и другое сырье для производства с отсрочкой, печатают книжную продукцию и реализуют ее в торговые сети также на условиях отсрочки. Реверсивный факторинг позволяет им покрыть образующийся кассовый разрыв и вовремя расплатиться с поставщиками.

В ряде отраслей применение этого продукта может позволить организации получить преимущество перед конкурентами. В рыбной отрасли цены растут, по мере того как запасы рыбы уменьшаются после сезона вылова. Поэтому торговые компании, которые закупают рыбу с максимальной отсрочкой, могут дольше других придерживать запасы и продавать их потом по максимальной цене в тот момент, когда другие уже распродали свою продукцию [29].

Важной частью взаимоотношений сторон при факторинговом обслуживании является документооборот. Поставщик должен передать фактору документы, подтверждающие факт поставки товара или оказания услуг, а фактор должен получить у покупателя подтверждение факта поставки и отсутствие претензий по ней, а затем – оплату.

Современные технологии «электронного» факторинга и принятие в России законодательства об электронно-цифровой подписи сделали возможным значительно ускорить и упростить процесс документооборота при реверсивном факторинге.

В описанной выше схеме реверсивного факторинга сложно найти какие-то существенные недостатки. Как было отмечено выше, не все субъекты хозяйствования смогут воспользоваться этим продуктом, ведь факторинговые компании предъявляют определенные требования к их финансовому положению и платежеспособности. Фактор должен быть уверен в надежности покупателя, ведь он финансирует его поставщиков без права регресса, и все кредитные риски остаются именно на покупателе. Поэтому данный вид факторинга предназначен для представителей среднего и крупного бизнеса, занимающих прочное положение на рынке и обладающих хорошим финансовым положением.

Выделим некоторые аспекты организации и предоставления услуги реверсивного факторинга со стороны фактора. В данном случае особое внимание уделяется анализу покупателя, который обычно и выступает инициатором сделки. Факторинговые компании предъявляют требования к следующим параметрам его бизнеса: объем выручки, прибыльность, ликвидность приобретаемой продукции. Покупатель должен представлять собой организацию с довольно крупными объемами бизнеса. Основные требования направлены на то, чтобы убедиться, что покупатель финансово надежен и будет исполнять свои обязательства по поставкам.

Надо отметить, что помимо стандартных методов кредитного анализа при сделке реверсивного факторинга анализируется ряд специфических торговых параметров, таких как коммерческие взаимоотношения поставщика и покупателя, срок их сотрудничества, история оплат со стороны последнего.

Также анализируются основные финансовые показатели и параметры бизнеса поставщика: выручка, прибыль, долговые обязательства. Это необходимо для того, чтобы обезопасить себя от ситуаций, когда требования

по поставке переходят обратно к поставщику (например, при возврате покупателем некачественного товара) [22].

Как уже указывалось выше, стоимость реверсивного факторинга складывается из нескольких комиссий и зависит от большого количества параметров, которые индивидуальны для каждой сделки: срок отсрочки, использование покупателем дополнительной отсрочки от фактора, объем ежемесячно передаваемой задолженности, финансовая надежность покупателя. С одной стороны, реверсивный факторинг – это более сложный продукт, чем классический факторинг с регрессом, и он не может стоить дешево. С другой стороны, для финансово надежных субъектов хозяйствования, которые выступают покупателями при реверсивном факторинге, факторы могут предложить более выгодные ставки и условия, чем для малых и средних поставщиков при факторинге с регрессом. Это обусловлено более низким уровнем кредитного риска по данным сделкам для факторов.

Нами выделены следующие особенности реверсивного факторинга, отличающие его от других видов факторинга [22]:

- анализ финансово-хозяйственной деятельности покупателя;
- установление лимита финансирования на покупателя;
- заключение трехстороннего договора факторинга;
- возможность разделения комиссий за факторинг между поставщиком и покупателем;
- возможность получения покупателем дополнительной отсрочки платежа от фактора.

Оценивая перспективы развития реверсивного факторинга в РФ, можно отметить следующее. В статистике доля реверсивного факторинга отдельно

не выделяется. В свое время Ассоциация факторинговых компаний (далее – АФК) предпринимала попытку изучить этот рынок, но так и не смогла точно установить, какой факторинг считать реверсивным. Поэтому было решено не включать реверсивный факторинг в качестве самостоятельного продукта в состав ежеквартальной статистической анкеты. Проблема корректной классификации реверсивного факторинга и идентификации его оборотов актуальна и для зарубежных стран.

По нашим оценкам, доля сделок реверсивного факторинга пока составляет не более 5 % российского рынка факторинга. Если считать по объему сделок, то эта доля будет существенно выше, до 15–20 % данного рынка.

Последовательность и порядок операций при организации сделки реверсивного факторинга, по нашему мнению, должны быть следующими:

1. Покупатель, желая получить или увеличить отсрочку платежа, обращается к фактору за установлением лимита финансирования поставок в его адрес от различных поставщиков.
2. Фактор оценивает покупателя и устанавливает на него лимит финансирования.
3. Покупатель передает фактору информацию о своих поставщиках и об оборотах между ними.
4. Заключается трехсторонний договор факторинга между фактором, поставщиком и покупателем.
5. Поставщик осуществляет отгрузку товара или предоставляет услугу покупателю на условиях отсрочки платежа.
6. Поставщик продает денежные требования к покупателю фактору и передает ему отгрузочные документы, подтверждающие поставку.

7. Фактор, став новым кредитором, может увеличить отсрочку платежа для покупателя.

8. Покупатель оплачивает товар по истечении срока отсрочки, перечисляя на счет фактора 100 % от суммы поставки.

9. Комиссии фактора может оплачивать покупатель или поставщик, или оба в определенной пропорции (зависит от условий договора) [22].

Обычно денежное требование уступается фактору сразу же после поставки товара, и он выплачивает финансирование. При гарантийном факторинге фактор также может приобретать требование в определенный день с момента поставки товара или в последний день отсрочки платежа.

Выделим преимущества, которые получает фактор при наличии в его продуктовой линейке реверсивного факторинга [64]:

- привлечение новых категорий клиентов;
- увеличение оборота и портфеля;
- снижение рисков портфеля;
- возможность кросс-продажи других видов факторинга.

Развитие реверсивного факторинга позволяет фактору начать работу с новыми категориями клиентов, для которых не так интересен классический факторинг, а именно с торговыми сетями и крупными производственными компаниями. Кроме того, это дает доступ к крупной клиентской базе в лице поставщиков данных покупателей, а база поставщиков только одной торговой сети насчитывает сотни, а иногда и тысячи компаний.

В лице клиентов по реверсивному факторингу фактор получает крупные компании с большими лимитами финансирования и оборотами, что существенно увеличивает показатели его бизнеса, в первую очередь оборот, величину портфеля и абсолютные показатели дохода.

Кроме того, принимая кредитный риск на надежных покупателей с хорошей кредитоспособностью, на которых ориентирован реверсивный факторинг, фактор снижает среднюю рисковую составляющую в своем портфеле.

Клиенты (покупатели) в рамках схемы реверсивного факторинга часто также становятся клиентами (поставщиками) фактора по классическому факторингу. Начав работу с компанией по одному из продуктов, гораздо легче перейти с ними, а также с его контрагентами, к сотрудничеству и по другим видам факторинга.

Приведенные выше выводы и результаты исследования свидетельствуют о том, что реверсивный факторинг обладает рядом специфических отличий и требует отдельного подхода в рамках работы факторинговой компании. Развитие данного вида услуг позволяет фактору привлечь на обслуживание новых клиентов и повысить эффективность своего бизнеса.

3.2. Таможенные аспекты внешнеторговых сделок: направления развития

В современных условиях, характеризующихся ростом взаимодействия национальных экономик и крайним обострением конкурентной борьбы, эффективное функционирование и устойчивое развитие промышленного предприятия невозможно без его ориентации на внешний рынок и встраивания в глобальные мирохозяйственные процессы. В этой связи организация внешнеторговой деятельности является неотъемлемой частью хозяйственного механизма промышленного предприятия, решая задачу использования конкурентных преимуществ и продвижения выпускаемой

продукции на внешние рынки.

Активизация внешнеторговой деятельности приводит к росту спроса на интенсивно развивающемся рынке околотаможенных услуг, поскольку прохождение таможенных формальностей является не имеющей альтернативы обязанностью участника внешнеэкономической деятельности, желающего реализовать свое право на перемещение товаров через таможенную границу. Предприятия, занимающиеся внешнеторговой деятельностью, сталкиваются с большим количеством проблем, самостоятельно решить которые, как правило, невозможно. К подобным проблемам следует отнести не только соблюдение всех предусмотренных таможенным законодательством требований, но и решение вопросов, имеющих экономический характер, включая транспортно-логистические операции [28].

Решение этого противоречия состоит в наличии организационно-экономического механизма управления внешнеторговой деятельностью, позволяющего предприятию более эффективно функционировать на внешнем рынке за счет сокращения непрофильных видов деятельности. В настоящее время существует несколько подходов к управлению внешнеторговой деятельностью. Распространенным является способ, когда предприятие самостоятельно организует процесс взаимодействия между всеми субъектами, участвующими в реализации внешнеторговых операций от этапа планирования, поиска поставщика, заключения контракта, прохождения таможенных формальностей, реализации сделки и до выполнения всех завершающих процедур.

На каждом из этих этапов предприятие неизбежно сталкивается с различными коммерческими компаниями, действующими на рынке

околотаможенных услуг, ориентированном на обеспечение совершенствования таможенного обслуживания внешнеторговых сделок с учетом интересов всех сторон – бизнес-структур, государства и общества, структура которого была нами рассмотрена ранее

Околотаможенные услуги (related customs services) – это вид бизнеса, организуемый специализированными компаниями, выступающими в качестве посредников по выполнению вспомогательных бизнес-процессов, связанных с движением проходящих таможенно товаров и грузов к потребителю. К ним относятся услуги консультантов, таможенных представителей, складов временного хранения и таможенных складов, а также таможенных перевозчиков и страховых организаций.

В общем виде процесс движения товаров и формы взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД представлены на рис. 3.1. Здесь каждый этап характеризуется определенной совокупностью показателей затрат времени и средств для осуществления операций в процессе перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации.



Рис. 3.1. Применение форм взаимодействия таможенных органов и

участников ВТД в процессе движения товара

Источник: [25].

При таком способе организации внешнеторговых операций предприятию необходимо контактировать как минимум по четырем различным направлениям, с поставщиком – начиная от поиска поставщика и формирования заказа, с транспортной компанией – для выбора перевозчика, согласования транспортных документов и сроков забора груза, со страховой организацией – для страхования перевозки и контроля правильности заполнения страхового полиса, с таможенным органом – с целью декларирования груза и его выпуска на территорию РФ, а, в некоторых случаях, с органами стандартизации и сертификации.

Очевидно, что такой подход требует наличия на предприятии целого штата высококвалифицированных сотрудников, деятельность которых не связана с основным видом деятельности промышленного предприятия, то есть является непрофильной. Кроме того, предприятие несет все виды рисков [49].

Таможенное регулирование является неизменным этапом реализации любой внешнеторговой сделки. С его помощью государство обеспечивает реализацию комплекса мер тарифного и нетарифного регулирования в целях защиты экономического суверенитета государства и экономической безопасности страны, а также формирования доходной части федерального бюджета посредством взимания таможенных платежей, при этом оно выступает в качестве инструмента понуждения участников ВЭД к соблюдению требований законодательства и поэтому отдельно взятым предприятием рассматривается как некий барьер, негативно сказывающийся на эффективности внешнеэкономической деятельности.

Проблемы взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД в процессе таможенного оформления и декларирования грузов обусловлены как многообразием таможенных процедур, так и сложностью их реализации.

В качестве профессионального связующего звена между государственными таможенными органами и предприятиями, участниками внешнеэкономической деятельности, при таможенном оформлении внешнеторговых грузов выступает таможенный представитель – это юридическое лицо Российской Федерации или любая коммерческая организация, кроме казенного предприятия, внесенная в Реестр таможенного представителя (ст.12 ТК ТС). Условиями включения коммерческой организации в Реестр таможенных представителей являются [51]:

- наличие в штате этого лица не менее 2 (двух) работников, имеющих документ, подтверждающий их соответствие требованиям, установленным законодательством государств-членов Таможенного союза;

- наличие договора страхования риска своей гражданской ответственности, которая может наступить вследствие причинения вреда имуществу представляемых лиц или нарушения договоров с этими лицами. Размер страховой суммы определяется законодательством государств-членов Таможенного союза;

- предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, эквивалентную не менее чем одному миллиону евро по курсу валют, устанавливаемому в соответствии с законодательством государства-члена Таможенного союза на день предоставления такого обеспечения;

- соответствие иным требованиям и соблюдение иных условий, которые установлены таможенным законодательством таможенного союза и (или) законодательством государств-членов Таможенного союза [10].

Срок действия свидетельства о включении таможенного представителя в Реестр не ограничен, но оно может быть отозвано в случае нарушения законодательства или неоднократного невыполнения обязательств. Таможенный представитель строит свои отношения с предприятием на договорной основе и осуществляет свою деятельность от имени и за счет декларанта, как правило, он оказывает ограниченный спектр услуг, таких как декларирование товаров, предоставление таможенным органам сведений, документов и декларируемых товаров, уплату платежей предусмотренных законодательством, помещение товаров на склад временного хранения, составление документов, необходимых для предварительных операций, и совершение иных действий, необходимых для таможенного оформления.

Использование предприятиями услуг специализированных посредников, таможенных представителей, обеспечивает оперативность и полноту выполнения таможенных процедур, способствует соблюдению таможенного законодательства, позволяет сократить потери от простоев и затраты времени при перемещении товаров через таможенную границу.

Любые задержки в таможенных процедурах влекут за собой не только упущенную выгоду, но и создают помехи в переходе на более рациональные методы организации производства. С целью рационального использования ресурсов и снижения непроизводительных расходов бизнеса можно рекомендовать предприятиям выбирать посредника, предоставляющего полный комплекс логистических услуг, включающий планирование внешнеторговой сделки, организацию поставок, складирование, сертификацию, таможенное оформление и доставку грузов конечному потребителю к определенному сроку [47].

В современных условиях для сохранения конкурентоспособности на

рынке околотаможенных услуг ярко выраженной тенденцией стало стремление таможенных представителей пересматривать стратегию своей работы, расширяя комплекс около таможенных и транспортно-экспедиционных услуг, вплоть до подготовки поставок товаров в Россию за границей – в так называемых местах формирования грузов.

В научной литературе разные авторы предлагают разные наименования для фирм, оказывающих такого рода услуги, при этом перечень функций, которые данные компании (фирмы) выполняют, значительно превышает тот, что определен им действующим законодательством. С этой позиции использование дефиниции «таможенный представитель» представляется не вполне корректным и требует дальнейшего осмысления. Для этих целей можно внести изменения в создание нормативной правовой базы для приобретения таможенным брокером (посредником) статуса универсального внешнеторгового посредника, оказывающего комплексные услуги по перевозке, хранению, обработке и таможенному оформлению внешнеторговых грузов от поставщика до получателя.

В этом случае обязанности предприятия по организации внешнеторговой сделки полностью передаются посреднику и сводятся к постановке задачи: где необходимо забрать груз и в какое место его следует доставить к установленному сроку. Актуальным моментом является вопрос согласования цены, включающий выплату посреднику и общую стоимость таможенно-логистических услуг.

Существующие тенденции развития таможенного дела и рынка околотаможенных услуг проанализированы с точки зрения адаптивности их применения предприятиями, осуществляющими ВЭД для формирования организационно-экономического механизма повышения эффективности

управления внешнеторговыми операциями [64].

Рассмотрены различные организационно-экономические модели осуществления внешнеторговых операций предприятия, в том числе с участием посредников. Проведен их анализ с точки зрения трудоемкости, длительности прохождения таможенных процедур и эффективности взаимодействия с организациями околотаможенного бизнеса [64].

Первый подход обеспечивает предприятию контроль на всех этапах организации внешнеторговых операций, но несет в себе большое число рисков и требует наличия на предприятии штата сотрудников, обладающих специальными знаниями и компетенциями в области международного права, таможенного и валютного законодательства, в сфере страхования и организации международных перевозок.

Второй подход позволяет часть функций, которые выполняет предприятие, передать таможенному посреднику, который решает практически все вопросы таможенного администрирования, связанные с прохождением национальных границ.

Использование универсального внешнеторгового посредника, способного обеспечить комплекс услуг, приводит к снижению непроизводительных расходов бизнеса и позволяет сосредоточиться на решении производственных проблем.

Дальнейшая перспектива данного исследования заключается в разработке организационно-экономического механизма управления внешнеторговой деятельностью предприятия.

3.3. Совершенствование контрактной работы

Для участников внешнеторговой деятельности, которые применяют

отсрочку платежа в расчетах, международный факторинг может стать удобным инструментом финансирования и защиты от рисков, свойственных международной торговле. Особенно это актуально для малого и среднего бизнеса, поскольку именно ему в силу высоких требований к клиентам очень часто недоступны банковские инструменты финансирования и обеспечения международных расчетов: банковские гарантии, аккредитивы и т.п.).

Международный факторинг позволяет экспортерам расширить продажи за счет использования отсрочки платежа, получить регулярное возобновляемое финансирование, воспользоваться управлением дебиторской задолженностью, защититься от риска неплатежа импортера и упростить процедуры получения платежа.

Импортер получает возможность расширить закупки за счет использования отсрочки платежа и упростить процедуры расчетов с экспортером.

К сожалению, в РФ международный факторинг еще не получил широкого распространения, его оборот составляет не более 1,7 % от общего объема российского рынка факторинга по итогам 2014 г. Это вызвано недостаточной осведомленностью о данной услуге, а также несовершенством российского законодательства, которое создает препятствия для развития международного факторинга.

При этом стоит отметить, что международный факторинг в РФ активно развивается. Его доля на российском рынке факторинга колеблется в пределах 1–2 % от общего объема рынка, о чем свидетельствуют данные в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Динамика объема международного факторинга в России

Год	Объем уступленных требований, млрд руб.	Количество факторов	Доля в обороте рынка факторинга (%)	Изменение оборота ВЭД по сравнению к предыдущему году по данным Росстата (%)
2009	3,3	4	1	-42,70
2010	3,2	4	0,65	+ 35,53
2011	9,5	7	1,1	+ 31,20
2012	15,3	8	1,1	+ 1,8
2013	40,2	8	2,5	+1
2014	32,4	9	1,7	-7

Источник: составлено автором по материалам [34]

При этом объем операций увеличивается; спрос на услуги международного факторинга постоянно растет. Этому способствует развитие международной торговли. Однако существенным препятствием для его развития является незнание об услуге среди большинства российских компаний и бизнесменов.

При международном факторинге в сделках участвуют резиденты разных стран, поэтому они более сложны, чем операции внутреннего факторинга. Международный факторинг работает по одной из двух моделей: прямой или двухфакторный (взаимный).

Прямая модель обычно применяется, когда экспортер и импортер располагаются в соседних странах, а также при работе с проверенными экспортерами и импортерами.

Взаимодействие по двухфакторной модели осуществляется в рамках международных факторинговых ассоциаций или по прямым межфакторным соглашениям. В мире существует две основные факторинговые ассоциации

IFG (International Factors Group) и FCI (Factors Chain International). В настоящее время идет процесс их объединения в одну ассоциацию.

Нами проведен комплексный анализ двух моделей международного факторинга по основным критериям, который представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Сравнительный анализ моделей международного факторинга

Критерий	Прямая модель	Взаимная модель
Участники сделки	Экспортер, импортер, фактор (выступает в роли экспорт-фактора либо импорт-фактора)	Экспортер, импортер, экспорт-фактор, импорт-фактор
Оценка рисков и установление лимитов	Фактор	На экспортера – экспорт-фактор, на импортера – импорт-фактор
Управление дебиторской задолженностью	Фактор	Импорт-фактор
Кредитный риск	Несет фактор	Несет импорт-фактор
Доход от сделки	Получает фактор	Оба фактора делят между собой
Правовое регулирование	Законодательство страны экспортера и импортера	Правила международной факторинговой ассоциации (GRIF)

Источник: составлено автором по материалам [22]

Как известно, существует два основных вида международного факторинга: экспортный и импортный.

Первый работает по одной из двух моделей: прямой экспортной или двухфакторной. При прямой экспортной модели российский фактор

работает с покупателем-импортером напрямую: проводит оценку покупателя, управление дебиторской задолженностью и ее мониторинг.

Такая модель обычно используется, когда экспортер и импортер располагаются в соседних странах, например, при работе с экспортом в ряд стран СНГ (Белоруссия, Казахстан).

Основные этапы проведения сделки прямого экспортного факторинга:

1. Отгрузка товара поставщиком покупателю на условиях отсрочки платежа до 90 календарных дней.

2. Уступка денежного требования поставщиком фактору.

3. Фактор финансирует до 90 % от суммы поставки.

4. Процесс погашения долга покупателем. В силу ограничений российского валютного законодательства (репатриация экспортной выручки должна производиться непосредственно на счет экспортера) состоит из нескольких этапов:

4.1. Поступление оплаты от иностранного покупателя на расчетный счет поставщика в банке.

4.2. Поставщик переводит на счет фактора 100 % от суммы поставки.

4.3. Перевод остатка платежа фактором поставщику за вычетом финансирования и комиссии фактора.

Целесообразность применения данной схемы обусловлена следующим:

- возможностью фактора провести оценку рисков на покупателя;
- возможностью фактора проводить управление дебиторской задолженностью покупателя;
- отсутствием серьезных языковых, территориальных и правовых барьеров в отношении страны покупателя;
- наличием права регресса в отношении российского поставщика;

– возможностью оперативно подготовить сделку и корректировать ее ход в дальнейшем.

Как было указано выше, данный продукт целесообразно применять в отношении близлежащих к России стран, что минимизирует возможные барьеры для осуществления сделки. С открытием границ Таможенного союза и дальнейшей планируемой унификацией торговых отношений эффективно реализовывать данную схему именно в отношении членов Таможенного союза. Отсутствие языкового барьера и небольшая удаленность дебиторов позволяют сотрудникам фактора эффективно осуществлять взаимодействие с ними.

Прямая модель международного факторинга позволяет фактору обеспечить полный контроль над реализацией сделки и не зависеть от действий другого фактора, как при двухфакторной модели.

Порядок проведения сделки прямого импортного факторинга [22]:

1. Отгрузка товара поставщиком покупателю на условиях отсрочки платежа до 90 календарных дней.
2. Уступка денежного требования поставщиком фактору.
3. Фактор финансирует до 90% от суммы поставки.
4. Покупатель оплачивает поставку на счет фактора.
5. Перевод остатка платежа фактором поставщику за вычетом финансирования и комиссии фактора.

Двухфакторная (взаимная) модель международного факторинга предполагает участие в сделке двух факторов из стран экспортера и импортера. Поставщик обращается к фактору в своей стране (экспорт-фактор) с целью получения финансирования по поставке в адрес иностранного покупателя. Экспорт-фактор запрашивает у фактора в стране

покупателя (импорт-фактора) оценку платежеспособности покупателя и лимит финансирования. Если импорт-фактор подтверждает платежеспособность покупателя, то экспорт-фактор финансирует поставщика, а в дальнейшем получает денежные средства от покупателя или импорт-фактора [29].

При экспортном факторинге отношения сторон регулируются договором поставки и межфакторным соглашением, заключаемым экспорт-фактором и импорт-фактором самостоятельно или согласно правилам международного факторинга международной факторинговой ассоциации, в состав которой они входят.

Преимущества экспортного факторинга для клиента [29]:

- возможность расширить продажи за счет использования конкурентных условий и сроков оплаты, в том числе за счет использования отсрочки платежа;
- увеличение оборотных средств экспортера: финансирование по факторингу не требует залога и растет с ростом продаж;
- неограниченный и бессрочный характер финансирования (регулярность обслуживания);
- защита от риска неплатежа;
- ускорение и упрощение процедуры получения платежа по сравнению с аккредитивной формой расчетов;
- управление дебиторской задолженностью.

Импортный факторинг позволяет импортеру покупать товар за рубежом с отсрочкой платежа.

Покупатель обращается к фактору в своей стране (импорт-фактору) с целью подтверждения платежеспособности покупателя перед зарубежным

поставщиком и другим фактором в стране экспортера (экспорт-фактором).

Поставщик также может обратиться к экспорт-фактору в своей стране, чтобы тот самостоятельно или в рамках двухфакторной модели с помощью импорт-фактора провел оценку платежеспособности импортера и установил лимит финансирования.

Импорт-фактор подтверждает платежеспособность покупателя, затем поставщик производит отгрузку, а экспорт-фактор финансирует поставщика в его стране. По истечении срока отсрочки платежа покупатель производит расчет за полученный товар. Схема двухфакторной модели импортного факторинга представлена в приложении 7.

При импортном факторинге отношения сторон регулируются договором поставки и межфакторным соглашением, заключаемым экспорт-фактором и импорт-фактором самостоятельно или согласно правилам международного факторинга международной факторинговой ассоциации, в состав которой они входят [22].

Импортный факторинг позволяет компании-экспортеру быть уверенным в профессиональном управлении своей дебиторской задолженностью, а импортеру – получить возможность закупить товар на выгодных условиях, с отсрочкой платежа.

Несмотря на важность управления дебиторской задолженностью, лишь крупные предприятия обладают специалистами, которые профессионально занимаются этим вопросом. Большинство вообще не уделяет внимания этому вопросу или ведут такую работу «стихийно» силами сотрудников отдела продаж или бухгалтерии.

Факторинговая компания может предложить своим клиентам экспортерам профессиональный аутсорсинг функций по управлению

дебиторской задолженностью. Он может осуществляться в следующих направлениях [22]:

- анализ импортеров и установление для них лимитов финансирования;
- отслеживание своевременной оплаты импортерами;
- сбор задолженности;
- защита от риска неплатежа импортера.

Профессиональное управление дебиторской задолженностью позволяет экспортеру улучшить платежную дисциплину своих импортеров, получить своевременную информацию по портфелю дебиторской задолженности, необходимую для принятия управленческих решений, сократить затраты на персонал и привлечение заемных средств.

При использовании двухфакторной модели международного факторинга важны два аспекта: выбор международной факторинговой ассоциации и иностранного фактора-партнера.

Применительно к первому аспекту нами проведен анализ деятельности двух крупнейших международных факторинговых ассоциаций (IFG и FCI) и разработана совокупность критериев выбора факторинговой ассоциации [29]:

- финансовые условия членства в ассоциации;
- требования к членам ассоциации;
- страновое покрытие ассоциации;
- диверсификация и качественный состав членов в наиболее важных странах;
- возможности для участников ассоциации.

Финансовые условия выражаются в стоимости членства в ассоциации и величине необходимых сопутствующих расходов (на обязательное обучение сотрудников, посещение собраний и тому подобное), но не всегда это имеет

решающее значение. Помимо этого, каждая из ассоциаций предъявляет определенные требования к своим участникам. Это относится к финансовым показателям, объемам и опыту ведения бизнеса и т.п. Необходимо предварительно оценить свою факторинговую компанию на предмет соответствия данным требованиям.

Гораздо важнее наличие членов данной ассоциации в тех странах, на работу с которыми ориентирован фактор. Поэтому до вступления в ассоциацию необходимо определить приоритетные континенты и страны. Целесообразно при этом ориентироваться на структуру российского экспорта и импорта в целом, а также в тех отраслях, на работе в которых специализируется конкретный фактор.

Страновое покрытие важно оценить не только с количественной точки зрения (число членов данной ассоциации в конкретной стране), но и с точки зрения их качественной диверсификации. Желательно, чтобы это были и банки и факторинговые компании, крупные и небольшие, как специализированные, так и универсальные. Это позволит в процессе работы охватить максимально большой круг клиентов и предложить им наиболее выгодные условия, поскольку разные факторы, как правило, ориентируются на разные их категории (банки – на крупных клиентов, факторинговые компании – на компании малого и среднего бизнеса) [41].

Важным критерием при выборе ассоциации для работы по двухфакторной модели является и оценка возможностей, которые она дает своим участникам. Это в первую очередь касается технологий и принципов работы по двухфакторной модели, возможностям данного процесса как с технической, так и с методической сторон. Кроме того, важны такие возможности как обучение сотрудников (спектр учебных программ и курсов

и их содержание) и возможность участвовать в работе ассоциации в составе различных ее органов (комитетов и комиссий).

При начале работы в рамках двухфакторной схемы важно выбрать фактора-партнера по сделке. Конечно, можно ориентироваться только на ценовую составляющую и всегда выбирать фактора, который предложит самый меньший размер комиссии и максимальный лимит для клиента. Однако этот подход рискованный и может привести к тому, что фактор-партнер не исполнит свои обязательства. Поэтому необходимо проводить его комплексную оценку при работе в рамках двухфакторной модели. Нами разработана совокупность исходных данных для оценки, состоящая из нескольких блоков и учитывающая различные аспекты деятельности фактора [22]:

1. Юридические и контактные данные:

- название компании/банка;
- адрес центрального офиса;
- контактные данные ответственного лица;
- адрес и содержание сайта компании;
- владельцы компании.

2. Данные о бизнесе компании:

- дата основания и срок работы на рынке;
- срок работы по международному факторингу;
- срок членства в международной ассоциации;
- наличие филиалов и представительств;
- количество сотрудников;
- продуктовый ряд компании;
- основные категории клиентов.

3. Показатели деятельности (за 3 последних года):

- выручка;
- чистая прибыль;
- портфель по факторингу;
- число клиентов по факторингу;
- число клиентов по международному факторингу;
- доля на рынке факторинга страны резидентства.

Большую часть подобной информации об иностранных факторах на сегодняшний день можно получить из открытых источников, остальные данные можно узнать в процессе общения с их сотрудниками или запросить перед началом сотрудничества.

Международный факторинг может успешно применяться практически во всех отраслях. Воспользоваться им могут субъекты хозяйствования различных организационно-правовых форм и форм собственности, представляющие как малый, средний, так и крупный бизнес.

Главное условие применения международного факторинга — экспортер и импортер должны использовать отсрочку платежа (коммерческий кредит) во взаиморасчетах. Сейчас отсрочку платежа используют практически все субъекты хозяйствования, которые работают в отраслях с высокой степенью конкуренции и отсутствием монополий.

Как было отмечено выше, сделки международного факторинга с точки зрения их организации и проведения более сложны, чем операции внутреннего факторинга. Это обусловлено их трансграничным характером, различиями в законодательстве, деловом обороте в разных странах, языковыми и временными барьерами [29].

По нашему мнению, применение прямой модели международного

факторинга позволяет частично нивелировать данные сложности и упростить проведение сделок с рядом стран, соседних с Россией. Данная модель в этом случае выступает в роли инструмента развития торгового оборота в рамках Единого экономического пространства и Таможенного союза.

Существенной особенностью международного факторинга является его доступность для малого бизнеса в сравнении с другими инструментами. Для малых и средних предприятий, которые ведут внешнеторговую деятельность и применяют отсрочку платежа в расчетах, международный факторинг может стать единственным доступным инструментом финансирования и защиты от рисков, свойственных международной торговле. Особенно это актуально для малого и среднего бизнеса: в силу высоких требований малым и средним предприятиям очень часто недоступны банковские инструменты финансирования и обеспечения международных расчетов (банковская гарантия, аккредитив и др.).

На пути развития международного факторинга в России в настоящее время существует несколько препятствий. Первое из них – это несовершенство валютного законодательства, которое подробно было описано выше. Юридические ограничения не позволяют в полной мере развивать факторинг в банках, а для факторинговых компаний при существующих условиях это и вовсе практически невозможно, что вынуждает их сотрудничать в данном аспекте с каким-либо банком.

Вторым препятствием является неосведомленность российских предпринимателей о механизмах международного факторинга, что объясняет невысокую степень распространенности этого финансового инструмента в России в настоящее время.

Кроме того, российский экспорт, сохраняющий преобладающую

сырьевую направленность, не позволяет активно наращивать объемы международного факторинга. Потенциал для роста экспортного факторинга существует в сегменте малого и среднего бизнеса, в частности в сфере наукоемких производств, а также в отношении поставок в страны СНГ [29].

На основе анализа двух моделей международного факторинга в рамках развития торговых отношений и международного факторинга в России и других странах СНГ разработаны схемы применения и теоретико-методические положения применения прямого факторинга с правом регресса. Определены факторы, обуславливающие их целесообразность.

Для двухфакторной модели международного факторинга разработаны критерии выбора международной факторинговой ассоциации и иностранного фактора-партнера.

Выводы по главе 3.

1. Для повышения эффективности внешнеторговых сделок организации было предложено использование международного факторинга.

2. Уточнены теоретические аспекты реверсивного факторинга: дано авторское определение реверсивного факторинга, которое учитывает отличия данного вида факторинга от классического и практику его применения в России и за рубежом. Реверсивный факторинг – это комплексная финансовая услуга, в основе которой лежат трехсторонние отношения поставщика, покупателя и фактора, возникающие вследствие предоставления поставщиком коммерческого кредита покупателю и предоставления фактором поставщику и покупателю услуг, связанных с обслуживанием данного кредита. Выделены основные различия между классическим и реверсивным факторингом и основные особенности, присущие реверсивному факторингу.

3. Выделены особенности организации и предоставления услуги реверсивного факторинга, отличающие его от других видов факторинга, со стороны фактора: анализ финансово-хозяйственной деятельности покупателя; установление лимита финансирования на покупателя; заключение трехстороннего договора факторинга; возможность разделения комиссий за факторинг между поставщиком и покупателем; возможность получения покупателем дополнительной отсрочки платежа от фактора. определен порядок операций при организации сделки реверсивного факторинга.

4. Показана целесообразность применения реверсивного факторинга: возможность фактора провести оценку рисков на покупателя; возможность фактора проводить управление дебиторской задолженностью в отношении покупателя; отсутствие серьезных языковых, территориальных и правовых барьеров в отношении страны покупателя; наличие права регресса в отношении российского поставщика; возможность оперативно подготовить сделку и корректировать ее ход в дальнейшем.

5. На основе анализа двух моделей международного факторинга в рамках развития торговых отношений и международного факторинга в России и других странах СНГ разработаны схемы применения и теоретико-методические положения применения прямого факторинга с правом регресса в качестве инструмента совершенствования контрактной работы. Определены факторы, обуславливающие их целесообразность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе исследования автором были решены все поставленные задачи и получены следующие основные результаты:

1. Для модернизации производства и организации выпуска конкурентоспособной продукции нужны современные технологии и оборудование, поставляемые из-за рубежа. Кроме того, вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) также повышает значение внешней торговли для экономического развития развивающихся стран.

Развитие внешней торговли в условиях международной региональной интеграции и глобализации может ускорить процесс модернизации экономики. В разных государствах, вступивших на путь преобразований и изменения структуры экспорта, приоритетом государственной политики является повышение вклада внешнеэкономической сферы в решение задач инновационно ориентированной модернизации национального хозяйства при обеспечении интеграции страны в глобальную экономическую систему.

Иными словами, речь идет о возрастающей роли внешней торговли в экономическом развитии стран мира в современную эпоху.

2. Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. При этом под международной торговой сделкой часто понимают договор (внешнеторговый контракт) между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Таким образом, основным признаком международной торговли является пересечение границы страны-продавца товаром, если это материальный объект. Также международную торговую сделку

характеризует и то, что она сопровождается платежом в иностранной валюте по отношению к одной или обеим сторонам. Однако этот принцип может не соблюдаться, например, при товарообменных сделках.

3. Выбор иностранного партнера включает следующие основные мероприятия:

- выявление «общего круга» инофирм — потенциальных партнеров (в том числе и СП) из числа тех, которые занимают ведущее положение в данной отрасли и являются основными поставщиками продукции на мировой рынок;

- анализ показателей финансового положения и хозяйственной деятельности фирм, выбор потенциальных партнеров и рассылка им официального запроса с предложением об участии во внешнеторговой сделке;

- проведение сравнительной технико-экономической оценки, полученной в результате запроса, предложения, и окончательный выбор потенциального партнера.

4. Анализ исходных данных ООО «Экспологика» за период с 2013 г. по 2015 г. показал, что темпы роста выручки превышают темпы роста себестоимости, что свидетельствует об эффективности текущей деятельности. Данный рост обуславливается увеличением числа внешнеторговых сделок за рассматриваемый период.

Затраты на рубль выручки в 2015 г., как и в 2014 г., продолжили снижение на 2,1 % до 0,70 коп. Прибыль на конец 2015г. составила 15524 тыс. руб., увеличившись при этом на 9,6 % по сравнению с 2014 г. Показатель рентабельности производства в период с 2013 по 2015 гг. увеличился с 31,38% до 42,72%.

Стоимость основных средств в 2014 году уменьшилась на 1019 тыс. руб. или на 16,8 %, в 2015 году на 3860 тыс. руб. или 8% соответственно. Фондоотдача в данный период увеличилась на 35,6% в 2014 г. и на 53,4% в 2015 г. в результате совершенствования организации производства.

Рост выручки и рост прибыли ООО «Экспологика» при одновременном снижении стоимости основных средств за рассматриваемый период свидетельствует о повышении эффективном использовании основных средств в анализируемом подразделении, это подтверждает и прирост фондоотдачи. Увеличение фондоотдачи было достигнуто благодаря увеличению загрузки производственных мощностей, что связано с увеличением спроса на продукцию.

5. Анализ внешнеторговых сделок ООО «Экспологика» показал, что организация применяет типовые внешнеторговые контракты, которые удобны тем, что требует значительно меньше времени для подготовки и позволяют быстро оформить сделку. При этом на единицу оборотного капитала, который был вложен для проведения сделки по услуге «Транспортная логистика», было получено 22,73% валового дохода в долларах США и 24,57% в рублях, а по услуге «Складская логистика» – 31,16% и 61,4%, соответственно. Таким образом, можно предположить, что эффективность продажа услуги «Складская логистика» была более успешна, чем услуги «Транспортная логистика», потому что показала сравнительно большой прирост капитала.

6. Анализ рассчитанных коэффициентов рентабельности в долларах США и рублях показывает, что эффективность реализации услуги «Сопутствующие услуги» в валютной оценке примерно соответствует уровню эффективности продаж товара «Складская логистика», а в рублях

значения этих показателей разнятся. Снижение коэффициентов рентабельности и доходности можно объяснить воздействием инфляционного и временного влияния.

7. Для повышения эффективности внешнеторговых сделок организации было предложено использование международного факторинга.

8. Уточнены теоретические аспекты реверсивного факторинга: дано авторское определение реверсивного факторинга, которое учитывает отличия данного вида факторинга от классического и практику его применения в России и за рубежом. Реверсивный факторинг – это комплексная финансовая услуга, в основе которой лежат трехсторонние отношения поставщика, покупателя и фактора, возникающие вследствие предоставления поставщиком коммерческого кредита покупателю и предоставления фактором поставщику и покупателю услуг, связанных с обслуживанием данного кредита. Выделены основные различия между классическим и реверсивным факторингом и основные особенности, присущие реверсивному факторингу.

9. Выделены особенности организации и предоставления услуги реверсивного факторинга, отличающие его от других видов факторинга, со стороны фактора: анализ финансово-хозяйственной деятельности покупателя; установление лимита финансирования на покупателя; заключение трехстороннего договора факторинга; возможность разделения комиссий за факторинг между поставщиком и покупателем; возможность получения покупателем дополнительной отсрочки платежа от фактора. определен порядок операций при организации сделки реверсивного факторинга.

10. Показана целесообразность применения реверсивного факторинга:

возможность фактора провести оценку рисков на покупателя; возможность фактора проводить управление дебиторской задолженностью в отношении покупателя; отсутствие серьезных языковых, территориальных и правовых барьеров в отношении страны покупателя; наличие права регресса в отношении российского поставщика; возможность оперативно подготовить сделку и корректировать ее ход в дальнейшем.

11. На основе анализа двух моделей международного факторинга в рамках развития торговых отношений и международного факторинга в России и других странах СНГ разработаны схемы применения и теоретико-методические положения применения прямого факторинга с правом регресса в качестве инструмента совершенствования контрактной работы. Определены факторы, обуславливающие их целесообразность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Генеральное соглашение о тарифах и торговле, многосторонне соглашение по торговле товарами, входящее в Приложение 1А к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
2. Договор о Евразийском экономическом союзе (Астана, 29 мая 2014 года)- Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org>
3. Договор о зоне свободной торговли (Санкт-Петербург, 18 октября 2011 года) - Собрание законодательства РФ; 2012; № 40, ст. 5340.
4. О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 14.04.1998 г. №63-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
5. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.12.2003 г. №165 (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
6. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 9 июля 1999г. N 160-ФЗ [с изм. и доп. от 05.05.2014 N 106-ФЗ] // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 28 – Ст. 3493.
7. Об основах государственного регулирования внешнеторговой

деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.12.2003 г. №164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

8. Об утверждении Перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики [Электронный ресурс]: Приказ Минпромторга России от 02.07.2015 N 1809 [с изм. и доп. от 10.12.2015] / Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2015. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>.

9. Об экспортном контроле [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 18.07.1999 г. №183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

10. Соглашение о применении статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).

11. Соглашение по защитным мерам (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).

12. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).

13. Таможенный кодекс Российской Федерации в редакции 1993 года - Ведомости СНД РФ и ВС РФ, 05.08.1993, № 31, ст. 1224.

14. Таможенный кодекс Таможенного союза (Приложение к [Договору](#) о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому [Решением](#) Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества

(высшего органа таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17.

15. Авдокушин, Е. Ф. Глобализация и международная экономическая интеграция [Текст] / Е.Ф Авдокушин, В.С. Сизов. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.:

16. Алексеев, А.Ю. Развитие внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях глобализации / А. Ю. Алексеев, Ю. Б. Порошин// Вестник СГСЭУ. – 2013. – №3 – С. 40–48.

17. Ахмадбекова, Н.М. Формирование стратегии внешнеэкономической деятельности Республики Таджикистан как системный фактор регионального развития [Текст] / Н. М. Ахмадбекова // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. – 2014. — №2 (58). – С.89- 95.

18. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.

19. Банк ВТБ и Экспортно-импортный банк Республики Корея подписали рамочное кредитное соглашение / ВТБ [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.vtb.ru/group/press/news/releases/57761>.

20. Блудова С.Н. К вопросу о методике оценки региональной внешнеэкономической деятельности, Вопросы статистики. —2002. — № 11 — С. 65.

21. Бородавкина, Н. Ю. Функциональный подход к управлению внешнеэкономической деятельностью в регионе [Текст] /Н. Ю. Бородавкина // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. –

Калининград: БФУ им. И. Канта, 2011. – №3. – С. 83-87.

22. Ватолина, О. В. Сущность и основные формы проявления новой информационно-виртуальной экономики [Текст] / О. В. Ватолина // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2013. – № 4. – С. 32-35.

23. Веселков, Ф.С. Методика комплексной оценки результатов социально-экономической деятельности [Текст] / Ф.С. Веселков, В. Гага — Томск: Изд-во ТГУ, 1986. - С. 23.

24. Вслед за "Газпромом": Вся Россия переориентируется на восточный маршрут / Информационное агентство «Хакасия» [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.19rus.info/index.php/ekonomika-i-finansy/item/19727-vsled-za-gazpromomvsya-rossiya-pereorientiruetsya-na-vostochnyj-marshrut>.

25. Громенко, О.А. Совершенствование взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров фармацевтической промышленности через таможенную границу российской федерации: Дис. ... канд. эконом. наук. Москва. 2008. - 136 с.

26. Губарева, А. В. К вопросу о понятии «внешнеэкономическая деятельность» / А.В. Губарева // Бизнес, менеджмент и право: научно-практический экономико-правовой журнал [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Россия, [2014]. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=956.

27. Гуцин, В.В. Российское предпринимательское право [Текст] / В.В. Гуцин, Ю.А. Дмитриев - М: ЭКСМО, 2005. - 438 с.

28. Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация от "А" до "Я". [Текст] / И.И. Дюмулен - Терминологический справочник. М.: 2006. - С. 91.

29. Дюмулен, И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. [Текст] / И.И. Дюмулен - М., 2004. - С. 296.
30. Дюмулен И.И. Современный протекционизм США и других развитых капиталистических государств: Автореф. дис. д-ра экон. наук. М.: 1982. С. 38.
31. Жемчугов, М.К. Понятие стратегии: классика и современность / М.К. Жемчугов // E-executive.ru [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Россия, 2014. – Заглавие с экрана.– Режим доступа:
<http://www.executive.ru/knowledge/announcement/1934330/?page=0>.
32. Завод LG Electronics в России – стабильный рост производства / LG [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2015. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.lg.com/ru/press-release/lg-new-press-russian-factory>.
33. Ивашиненко, Е.О. Методика комплексной оценки эффективности экспортной деятельности организации по сегментам [Текст] / Е.О. Ивашиненко // Российское предпринимательство. – 2014. – №11(2). – С. 104 – 110.
34. Инвесторы для дорогих проектов / ВЕДОМОСТИ [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2015. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/09/04/607481-investori-dlya-dorogihproektov>.
35. История Автотора / Автотор [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, [2016]. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: http://www.avtotor.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=70&Itemid=476.
36. Капралова, Н.Л. Внешнеэкономическая деятельность как

ключевой фактор конкурентоспособности региона [Текст] / Н.Л. Капралова // Вопросы статистики. – 2014. – № . – С. 18-21.

37. Карро, Д. Международное экономическое право (пер. с франц.). [Текст] / Д. Карро, П. Жюйар - М.: 2002. - С. 182 – 183.

38. Комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации под ред. А.Н. Козырина. М.: «Проспект», 2004.

39. Криста Надакавукарен Шефер. Новая редакция Соглашения по правительственным закупкам и коррупция. 24.10.2014. ICTSD - <http://www.ictsd.org/bridges-news>.

40. Классификатор отраслей народного хозяйства / ФМС [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, [2016]. – Заглавие с экрана. – Режим доступа:<http://www.fmc.uz/main.php?id=okonh>.

41. Компания «Лукойл» намерена привлечь инвестиции из Южной Кореи / ПРОНЕДРА [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://pronedra.ru/oil/2016/06/21/lukojl-mozhet-privlechiinvesticii>.

42. Корейские инвесторы в развитии российской энергетики / УГМК [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2014. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.ugmk.com/ru/presscenter/federal/printable.php?from15=4&id15=6809&print=1>.

43. Мартянова, О.В. Актуальные проблемы анализа эффективности внешнеторговой деятельности организации / О.В. Мартянова // Бухгалтерский учет. – 2013. – №5. – С. 110-113.

44. Макализ, Д. Экономика бизнеса. Конкуренция, макростабильность и глобализация. [Текст] / Д. Макализ – М.: Бином.

Лаборатория знаний, 2007. – С.429.

45. МегаФон запустил международный 4G-роуминг / Telecom Blog [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://telecomblog.ru/gadjeti-i-uslugi/megafon-zapustil-mezhdunarodnyj-4grouming>.

46. Минаев А.А. «Правовое регулирование внешнеторговых сделок юридических лиц», диссертация, 2006 [Электронный ресурс] <http://www.dslib.net/civil-pravo/pravovoe-regulirovanie-vneshnetorgovyh-sdelok-juridicheskikh-lic.html>

47. Миннебаева, О. А. Механизм разработки стратегии для слабого бизнеса и его анализ [Текст] / О. А. Миннебаева, А. Ю. Почитаев // Проблемы современной экономики. – 2013 г. – №9. – С. 127 – 132.

48. Нижнетагильский Уралвагонзавод возвращается на рынок ДСТ / УралВагонЗавод [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.uvz.ru/presscenter/release/882>.

49. Обзор отрасли: лесопромышленный комплекс / Аналитический отдел РИА «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, [2002]. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:fS6f8wdRjA8J:ecsocman.hse.ru/d_ata/796/566/1216/les.doc+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ru.

50. Объем российского экспорта в долларах рухнул в 2015 году на треть / Forbes [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/news/313391-obem-rossiiskogo-eksporta-vdollarakh-rukhnul-v-2015-godu-na-tret>.

51. ОСК заключила два перспективных соглашения в рамках ПМЭФ / ОСК [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2014. – Заглавие с

экрана. – Режим доступа: <http://www.oaoosk.ru/press-center/news/osk-zaklyuchila-dva-perspektivnykhsoglasheniya-v-ramkakh-pmef>.

52. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ [Текст]: учебное пособие / коллектив авторов; под общ. ред. С. В. Рязанцева. — М.: КНОРУС, 2013. — 200 с.

53. Основные характеристики внешнеэкономической деятельности // Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Россия, 2014. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: http://mobile.studme.org/34202/menedzhment/strategiya_vneshneekonomicheskoy_deyate_inosti

54. Партнеры / ЛУКОЙЛ [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://lukoilmasla.ru/market/exportnew/partners/20>.

55. Петрикова, Е.М. Направления внешнеэкономического регулирования и модернизации национальной экономики [Текст] / Е.М. Петрикова // Финансы и кредит. – 2013. – № 7. – С. 49-59.

56. Покровская, В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В. Покровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД Юрайт, 2014. - 731 с.

57. Понятие стратегии развития организации // Промышленный маркетинг [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Россия, 2014. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:FaC8AdWbNaQJ:0prom.ru/%3Fi+d%3D415+%&cd=10&hl=ru&ct=clnk&gl=ru>.

58. Пресняков, В.Ю. Современная внешнеторговая политика России и инструменты ее регулирования [Текст] / В.Ю. Пресняков // Серия

"Внешнеэкономические связи России". М., 1996. - Вып. 15. - С. 52 - 57.

59. Проблемы унификации международного частного права. [Текст]: Монография. / Ответственные редакторы: А.Л. Маковский, И.О. Хлестова. - М.: ИЗиСП, "Юриспруденция", 2012.

60. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавров [Текст] / Е. Ф. Прокушев. — 8-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 527 с.

61. Растворцев, С.Н. Внешнеэкономическая деятельность российских организаций в условиях глобализации [Текст]: монография / С.Н. Растворцев, В.В. Фаузер, В.Н. Задорожный [и др.]. – Санкт-Петербург: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. – 116 с.

62. Региональная экономика и пространственное развитие [Текст]: учебник для бакалавриата и магистратуры / под общ. ред. Л.Э. Лимонова. – Москва: Юрайт, 2014. – 396 с.

63. Родрик, Д. Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики. [Текст] / Д. Родрик – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. - с.320.

64. Россия не должна стремиться к тотальному импортозамещению / Русская Весна [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://rusvesna.su/economy/1461599183>

65. Росстат: ВВП России сократился в 2015 году на 3,7% / Вести. Экономика [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/67006>.

66. Ростех и Korea Western Power выступят соинвесторами угольного терминала в Приморье / ТАСС [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2013. – Заглавие с экрана. – Режим доступа:

<http://tass.ru/ekonomika/814821>.

67. Синяева, И. М. Маркетинговый подход к социализации бизнеса. [Текст] / И.М. Синяева – М.: Издво «Креативная экономика», 2012. – С. 43-48.

68. Скляренко, В. К. Экономика предприятия [Текст]: учебник. / В.К. Скляренко - М.: ИНФРА-М, 2006. – 528 с.

69. Соркин, С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка [Текст]: монография / С.Л. Соркин – Гродно: ГРГУ, 2012. – 130 с.

70. Сорта нефти / Neftegaz.ru [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, [2016]. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: http://neftegaz.ru/tech_library/view/4758-Sorta-nefti.

71. Спиридонов, И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России [Текст] / И.А. Спиридонов – М.: ИНФРА-М, 1997. – с. 123.

72. Степанова, Е.С. Анализ и оценка факторов, влияющих на пригородный пассажиропоток – диссертация кандидата экономических наук – Сибирский государственный ун-т путей сообщ. – Новосибирск, 2015. – 159 с.

73. Стратегия – понятия и определения. Классификация стратегий // STRPLAN.RU: стратегическое управление и планирование [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Россия, 2014. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.htm>.

74. Структура несырьевого экспорта / ЭТП [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2015. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://sdelanounas.ru/blogs/72666>.

75. Трошкина, Т.Н. «Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран)» [Текст] / Т.Н.Трошкина, под ред. В.С. Загашвили – М.: ЦППИ, 2010.
76. Тымчук, Н.Б. Понятие внешнеэкономической деятельности [Текст] / Н. Б. Тымчук // Юриспруденция. – 2010 г. – №3. – С. 95 – 100.
77. Ультан, С. И. Анализ показателей и методов оценки внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / С. И. Ультан // Вестник Омского университета. – 2013. – №3. – С. 38-49.
78. Шевченко, И.В. Взаимодействие государства и бизнеса и инновационные механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности [Текст] / И.В. Шевченко, авт. М.С. Коробейникова // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 18 (393). – С. 44-57.
79. Ahlstrom J.. The Economics of Leveraged Leasing / Ahlstrom, I. Engelson, V. Sirelson // Equipment Leasingleveraged Leasing, 5th ed. / by Shrank Ian, Gough Arnold. - N.Y., 2010–2012. - P. 5–2.
80. Amembal, C. Winning with Leasing. USA, Amembal&Associates, 2006. P. 40.
81. Bhagwati, Protectionism, and “Japan to Curb VCR Exports”, The New York Times, November 21, 1983, p. D5, цитируется по: Хилл Ч. Международный бизнес. 8-е изд. – СПб.: Питер, 2013.
82. Church, M. Ch. B 3. Leasing / Updated by D. Crane, M. Percy // Act Manual of Corporate Finance and Treasury Management. – L.: Gee Publishing Ltd., 2000.
83. Coding Systems of trade control measures / Directory of Import Regimes / UN. Conf. on trade a. development. N.Y.: UN, 1994.
84. Emerging Lease Markets The Evolution and a Model by Sudhir P.

Amembal, The International Leasing Resource, Updated 9 October 1998

85. Equipment Leasing and Finance Association: сайт. – Режим доступа: <http://www.elfaonline.org> (дата обращения: 12.12.2016).

86. Facts and Figures on the German Leasing Market 2014. – BDL Annual Report, 2015. – P. 3.

87. Global Leasing Report 2016. – White Clark Group 2016.

88. IAN TALLEY China Is One of the Most Unequal Countries in the World, IMF Paper Says / IAN TALLEY // The Wall Street Journal [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2015. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://blogs.wsj.com/economics/2015/03/26/china-is-one-of-most-unequal-countries-inthe-world-imf-paper-says>.

89. Inihoff E.A., Lipe R.C. and Wright D.W. Operating leases: income effects of constructive capitalization // Accounting Horizons. – 2007. – № 2.

90. International Monetary Fund / International Monetary Fund [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2016. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external>.

91. International Trade. M. Fujita, P. Krugman, A.J. Venables. MIT Press. 1999. 38

92. KOF Index of Globalization / KOF [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2013. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: 1 <http://globalization.kof.ethz.ch>.

93. Krugman and Obstfeld, International Economics, цитируется по: Хилл Ч., Международный бизнес. 8-е изд. – СПб.: Питер, 2013, с.216.

94. Maskell P., Larenzen M. The Cluster as Market Organization. DRUID Working

95. Mobis-original auto parts Hyundai, Kia / Hmc [Электронный ресурс]

– Электрон. дан. – Россия, [?]. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.hyundai-hmc.ru/katalog/manufacturers/mobis-kia-hyundai>.

96. Paper 03-14, 2003 – 29 p.; Pred A. The Spatial Dynamics of U.S. Urban-Industrial Growth/ Cambridge: MIT Press, 1966; The Spatial Economy

97. Population - Female (% of total) in China / TRADING ECONOMICS [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Россия, 2014. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/china/population-female-percent-of-total-wbdata.html>.

98. Wartzman, R. What Globalization Really Means / R. Wartzman // TIME [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [США], 2013. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://business.time.com/2013/10/23/what-globalization-really-means>.

99. Woods, C. What Is Globalization of Business? / C. Woods // Study.com[Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [США, 2016]. – Заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://study.com/academy/lesson/what-is-globalization-of-businessdefinition-impact-effects.html/>.

100. World Trade Organization, World Trade Report 2006. Geneva: WTO, 2006.

Приложение 7

