

Министерство образования и науки Украины

ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

по дисциплине

«Основы внешнеэкономической деятельности»

для иностранных студентов всех форм обучения
отрасли знаний 0305 – «Экономика и предпринимательство»
направления подготовки 6.030503 – «Международная экономика»

Харьков ХНАДУ 20__

Составитель: Е.П. Болдовская

Кафедра международной экономики

«ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» (краткий конспект лекций для иностранных студентов)

Понятие и сущность, субъекты и объекты, виды и функции ВЭД

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок.

Внешнеэкономическая деятельность (согласно ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» от 16.04.91 р. № 959-ХІІ) – это деятельность субъектов хозяйствования Украины и иностранных субъектов хозяйствования, построенная на взаимоотношениях между ними, имеющая место как на территории Украины, так и за ее пределами.

ВЭД представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами и их субъектами.

Т.е. ВЭД – это система экономических отношений, возникающих при движении ресурсов всех видов между экономическими субъектами разных государств. Эти двусторонние отношения охватывают все сферы экономической жизни, прежде всего производственную, торговую, инвестиционную и финансовую деятельность.

Внешнеэкономические связи (ВЭС) – это система хозяйственных отношений между экономическими субъектами разной государственной принадлежности, связанная с пересечением таможенных границ объектами их хозяйственного взаимодействия (товары, услуги, капиталы и т.д.).

При этом *существенной чертой ВЭД* является не столько хозяйственное взаимодействие разнонациональных субъектов, сколько факт пересечения таможенных границ стран объектами их взаимодействия, т.е. товарами, услугами, капиталами и т.д.

Главные предпосылки ВЭД представлены на *рис. 1*.

Основные причины, стимулирующие развитие ВЭД (факторы развития ВЭД), представлены на *рис. 2*.

Этапы развития ВЭС Украины представлены в *табл. 1*.

По отношению к конкретной стране выделяют *два типа* экономических субъектов:

- резидент – институциональная единица (юридическое или физическое лицо), центр экономического интереса которой связан с экономической территорией данной страны. Резидентами не являются лица, приезжающие в страну на короткий срок (меньше года) – туристы, артисты, сезонные рабочие и пр.; также исключаются работники дипломатических представительств и военнослужащие других стран.

- нерезидент.

Понятие «*экономической территории*» отнюдь не совпадает с административно-территориальным делением страны. Это не только территория, административно управляемая правительством, но это также и воздушное пространство, территориальные воды данной страны и континентальный шельф в международных водах, в отношении которого страна имеет исключительное право на добычу сырья, топлива и т.д. К экономической территории также относятся и так называемые *территориальные анклав* за рубежом, т.е. зоны в других странах, используемые правительством (на основе аренды или собственности) для дипломатических, военных, научных или других целей. Соответственно территориальные анклав зарубежних государств в данной стране не включаются в ее общую экономическую территорию.

Основные субъекты ВЭД (согласно ЗУ «Про ЗЕД») представлены на **рис. 3**.

Объектами ВЭД является предмет хозяйственных отношений субъектов ВЭД.

Виды ВЭД (согласно ЗУ «Про ЗЕД») представлены на **рис. 4**, а классификация ВЭС – на **рис. 5**.

На уровне предприятия ВЭД заключается в осуществлении внешнеэкономических операций посредством заключения договоров, фиксирующих возникающие в связи с этим права и обязанности партнеров.

Все деловые взаимоотношения между субъектами ВЭД регламентируются законодательством и теми условиями, которые они предусмотрели в договоре.

Внеэкономический договор (контракт) – материально оформленное соглашение двух или более субъектов ВЭД и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав та обязанностей во внешнеэкономической деятельности (ст. 1 ЗУ «Про ЗЕД»).

Ст. 6 этого же Закона указывает, что внешнеэкономический договор заключается в письменной форме, если иное не предусмотрено международным договором Украины или законом.

Для заключения внешнеэкономического договора субъекту ВЭД не требуется разрешение какого-либо органа государственной власти, управления или вышестоящей организации, за исключением случаев, предусмотренных законами Украины.

Согласно законодательства Украины для осуществления ВЭД необходима её регламентация (наличие) в Уставе субъекта хозяйствования.

Сущность ВЭД как экономической категории проявляется в ее функциях (**рис. 6**).

Формы выхода на внешний рынок

(см. рис. 7, табл. 2, табл. 3)

1) Экспорт

1.1) прямой экспорт – предполагает либо непосредственное участие предприятия-изготовителя в экспортных операциях, либо участие через собственные отделения за рубежом (экспортное отделение или подразделение, заграничное сбытовое отделение и т.п.);

1.2) непрямой (косвенный) экспорт – продажа товаров на внешнем рынке осуществляется через торгово-посредническое звено (международных простых или организованных посредников – см. классификацию на рис. 8, рис. 9).

2) Международное сотрудничество (совместное предпринимательство, совместная предпринимательская деятельность)

Лицензирование – лицензиар за определенную плату предоставляет иностранной компании (лицензиату) право использования своих производственных и торговых секретов, торговой марки или патента и таким образом при минимальном риске получает доступ на зарубежный рынок. Лицензиат же получает производственные знания и опыт или известный продукт (торговую марку).

Франчайзинг, или коммерческая концессия, (англ. *franchise* – привилегия, право) – передача одной стороной (франчайзером) другой стороне (франчайзи, франчайзиату) за определенную плату (роялти) исключительных прав, основанных на лицензионном соглашении (**франчайзе**), на определённый вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения, т.е. прав заниматься предпринимательской деятельностью плюс помощь в обучении, маркетинге, управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата.

- производственный (передача (продажа) технологии производства какого-либо продукта, отлаженной производственной системы);

- товарный (поставка одной фирмой другой фирме товаров для реализации в рамках определенной территории под торговой маркой (товарным знаком) ведущей фирмы).

В общем смысле, франчайзинг – это «аренда» торговой марки. По договору франчайзе право деятельности обычно предоставляется для определенной территории и на определенное время.

Производство по контракту (подрядное производство) – соглашение, по которому национальное предприятие поручает производство своей продукции иностранному производителю. Существенным недостатком производства по контракту является

отсутствие у национального предприятия возможности постоянного контроля за производственным процессом.

Управление по контракту (контракт на управление предприятием) – система отношений с иностранными фирмами, при которой правительство страны после регистрации предприятия передает иностранной фирме на контрактной основе за определенное вознаграждение функции управления этим предприятием (обычно это иностранные отели, аэропорты).

Совместное предпринимательство – производственно-хозяйственная деятельность партнеров двух или нескольких стран, содержанием которой является кооперация в сферах производства и обращения (торговли), в научно-технической, инвестиционной, сервисной областях и т.д.

В основе этой деятельности лежит объединение усилий, финансовых средств и материальных ресурсов, долгосрочная гарантия сбыта товаров, систематическое обновление продукции, научно-производственная и торговая кооперация, участие в прибыли, разделении технических, инвестиционных и коммерческих рисков.

Преимуществами СПД является длительность соглашений, комплексность сотрудничества, совместная ответственность партнеров, уменьшение риска.

Основной формой СПД является создание **совместных предприятий (СП)** на основе объединения имущества учредителей (юридических и физических лиц) разных стран (совместное владение). *Особенностью СП* является наличие совместной собственности, которая функционирует на территории одной из стран его учредителей.

В соответствии с действующим законодательством Украины СП может быть создано:

- путем его основания;
- в результате приобретения иностранным инвестором доли участия (пая акций) в действующем предприятии без иностранной инвестиции;
- в результате приобретения юридическим или физическим лицом Украины доли участия в предприятии со 100 % иностранной инвестицией.

Совместное предпринимательство возможно прежде всего на базе обмена технологиями, услугами с последующим распределением программ выпуска продукции и ее реализации, а также в форме образования и функционирования концессий, консорциумов, акционерных компаний (при участии разно национального капитала), международных неправительственных организаций и т.п.

Концессия – передача концедентом (государством) концессионеру на определенных условиях и на определенный срок права на эксплуатацию природных ресурсов (лесов, недр), объектов инфраструктуры, предприятий за вознаграждение в виде разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей.

Консорциум – временный союз фирм или организаций разных стран, целью которых могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности.

Аутсорсинг – передача на основании договора традиционных неключевых бизнес-процессов или функций предприятия внешним исполнителям, специализирующимся в соответствующей области (например, ведение бухгалтерского учёта, рекламные услуги, транспортные услуги, юридическое сопровождение, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, переводческие услуги, обеспечение безопасности и т.п.).

Инжиниринг – деятельность по оказанию услуг инженерно-консультационного, производственного, научно-технического и коммерческого характера по созданию предприятий и объектов, подготовки технологического процесса и т.д.;

Реинжиниринг – инженерно-консультационные услуги по перестройке систем организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами хозяйствующего субъекта в целях повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости (услуги, целью которых является обеспечение рентабельного производства; деятельность, связанная с оптимизацией процессов эксплуатации, управления предприятием и реализации его продукции).

3) **Прямое иностранное инвестирование (владение)** (приобретение, поглощение, слияние или строительство нового предприятия).

Отношения при ПИИ строятся следующим образом:

**Основная фирма (материнская компания) + иностранное подразделение =
= вместе они формируют международную корпорацию (МК)**

Заграничные филиалы в зависимости от размера капитала, который принадлежит материнской компании, степени подчиненности ей, а также правового положения делятся на такие виды:

- **дочерняя компания** регистрируется за границей как самостоятельная компания (т.е. имеет статус юридического лица) с собственным балансом, но находится под контролем материнской компании, поскольку последняя владеет основной частью акций (паев) дочерней компании или всем ее капиталом. **Вместе с тем, материнская**

компания не несет никакой ответственности по обязательствам своих дочерних компаний. Дочерние компании могут владеть акциями других компаний, которые относительно главной фирмы будут внучатыми; последние, в свою очередь, также могут владеть акциями других компаний и т.д.;

- **ассоциированная (смешанная) компания** отличается от дочерней тем, что находится не под контролем, а под влиянием материнской компании, которой принадлежит существенная (но не основная – 20-50 %) часть акций (паев).

Сегодня смешанные компании чаще всего создаются при участии местного капитала. При этом, смешанные компании, в которых иностранному инвестору принадлежит более половины акций, называют *компаниями преобладающего владения*, если 50 % – иностранному инвестору и 50 % – местному – *компаниями одинакового владения*, если иностранный инвестор владеет менее 50 % акций – *смешанным предприятием с участием иностранного капитала*.

К разновидностям ассоциированных компаний можно отнести и большинство *совместных предприятий*, которые создаются двумя или несколькими фирмами, а также разрешенные с 1989 г. в рамках ЕС *транснациональные тресты* для общего выполнения заказов мелкими и средними западноевропейскими компаниями.

- **отделение**, хотя и регистрируется за границей, не имеет юридической и хозяйственной самостоятельности и полностью (на 100%) принадлежит материнской компании, т.е. не является юридическим лицом, не имеет собственного баланса и действует от имени и по поручению материнской компании, имея, как правило, одинаковое с ней наименование.

Субъекты предпринимательства, имеющие намерение заниматься ВЭД, сталкиваются с необходимостью самостоятельного решения таких **принципиальных вопросов ее основания:**

- изучение сегмента мирового рынка, на котором хочет оперировать субъект;
- оценка возможностей стать успешным оператором внешнего экономического пространства;
- овладение средствами международного делового общения;
- выбор зарубежного партнера;
- заключение эффективных международных экономических договоров (контрактов);
- выбор формы страхования осуществляемой ВЭД и т.д.

Подготовка и заключение внешнеэкономических договоров (контрактов)

Проведение внешнеэкономических операций (ВЭО), в частности, экспортно-импортных операций по купле-продаже, включает такие этапы:

- 1) *Подготовка к заключению договора (контракта):*
 - 1.1) маркетинговое исследование внешнего рынка;
 - 1.2) поиск, выбор и установление контакта с потенциальным партнером;
 - 1.3) анализ и проработка конкурентных материалов, составление конкурентного листа, расчет экспортных/импортных цен;
 - 1.4) проработка базисных условий контракта;
 - 1.5) проработка валютно-финансовых условий контракта;
 - 1.6) технико-экономическое обоснование ВТО;
 - 1.7) подготовка проекта контракта.
- 2) *Заключение договора (контракта):*
 - 2.1) проведение предварительных переговоров;
 - 2.2) составление протокола о намерениях и предварительного контракта (парафирование текста контракта);
 - 2.3) составление и подписание контракта.
- 3) *Организация контроля, выполнение и прекращение договора (контракта):*
 - 3.1) выполнение контрактных обязательств: со стороны продавца – поставка покупателю товара (предоставление услуг), являющегося предметом контракта, со стороны покупателя – уплата установленной цены;
 - 3.2) контроль за выполнением контрактных обязательств;
 - 3.3) рассмотрение возможных претензий и рекламаций;
 - 3.4) способы и порядок прекращения контракта.

После того как предприятие приняло решение о целесообразности подготовки и проведения внешнеторговой сделки, оно должно пригласить потенциальных контрагентов вступить в деловой контакт (см. *табл. 4*).

Текст внешнеэкономического договора (контракта) составляется в соответствии с *Положением о форме внешнеэкономических договоров (контрактов)*, утвержденного приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины от 06.09.2001 г. № 201. Согласно действующему украинскому законодательству, права и обязанности сторон внешнеэкономического договора определяются правом места его заключения, если сторонами не предусмотрено иное.

Внешнеторговый контракт содержит: условия о предмете договора, его объекте, цене товара, сроках его поставки, способе упаковки товара, условия платежа, порядок приемки товара по качеству и количеству, гарантии качества поставляемого товара, базисные условия поставки, права и обязанности сторон, санкции за невыполнение и ненадлежащее исполнение обязательств по договору, условия освобождения от

ответственности, порядок разрешения споров, язык договора, применяемое право, вступление в силу договора, правовые последствия расторжения договора и т.д.

Для заключения внешнеторгового контракта купли-продажи необходима договоренность (соглашение) сторон по всем существенным для данного вида контракта условиям.

Существенные условия контракта – это условия, без которых он не имеет юридической силы. Если одна из сторон не выполняет их, другая имеет право отказаться от выполнения своих обязательств и расторгнуть договор. **К существенным относят условия, определяющие предмет договора, качество товара, сроки его поставки, цену, способ платежа и форму оплаты. К несущественным относят условия контракта, при нарушении которых одной стороной другая сторона не вправе расторгнуть контракт, она может только потребовать выполнения обязательств и возмещения убытков.**

Показатели эффективности ВЭД

1) Показатели объема внешнеэкономической деятельности:

- объем экспорта;
- объем импорта;
- внешнеторговый оборот.

2) Показатели интегрированности страны в систему мирового хозяйства:

- экспортная квота;
- импортная квота;
- внешнеторговая квота (индекс товарности).

3) Показатели структуры внешнеэкономической деятельности:

- товарная структура;
- географическая структура (территориальная и организационная);
- институциональная структура (распределение ВЭД по субъектам и методам товарообмена);

4) Показатели динамики внешнеэкономической деятельности:

- показатели динамики объема:
 - абсолютный прирост: $P_t - P_{t-1}$;
 - темп роста: P_t / P_{t-1} ;
 - темп прироста показателей объема ВЭД: $(P_t - P_{t-1}) / P_{t-1}$;
- показатели динамики структуры:
 - показатели интенсивности структурных сдвигов.

5) показатели результативности внешнеэкономической деятельности:

- торговый баланс страны (внешнеторговое сальдо);
- баланс услуг и некоммерческих платежей;
- текущий платежный баланс (баланс товаров и услуг);
- баланс движения капиталов;
- официальные валютные резервы страны;
- платежный баланс страны;
- объем экспорта, импорта, внешнеторгового обороту на душу населения;
- внешний долг страны (экономика страны считается здоровой, если размер внешнего долга не превышает 50-60 % ВВП)

(внешний долг Украины на 01.07.10. \approx 104,5 млрд. дол., внешний госдолг на 01.10.10 \approx 21,8 млрд. дол.; ВВП в 2009 г. \approx 914,7 млрд. грн.).

Регулирование внешнеэкономической деятельности

Внешеэкономическая деятельность осуществляется под воздействием различных *регуляторов*, т.е. рычагов, которые воздействуют на возникновение ВЭД и направляют ее развитие в единую эффективную политико-экономическую систему, защищающую интересы государства.

Субъекты ВЭД реализуют свои интересы с учетом внешнеэкономической политики, формируемой государством.

Внешеэкономическая политика – совокупность целенаправленных действий государства по определению режима регулирования внешнеэкономической деятельности и оптимизации участия страны в международном разделении труда; это система мероприятий, направленных на реализацию экономического потенциала страны и достижение определенных преимуществ на внешнем рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров.

Основные составляющие внешнеэкономической политики (рис. 11):

1) *внешнеторговая политика* (включая экспортную и импортную политику) – совокупность принципов, подходов, методов и инструментов регулирования внешней торговли; целенаправленное влияние государства на торговые отношения с другими странами;

2) *валютная политика* – линия действий государства внутри и вне страны, проводимая посредством воздействия на валюту, валютный курс, валютные операции; система мер, направленная на регулирование денежно-кредитного оборота иностранной валюты в государстве;

3) *политика в области привлечения иностранных инвестиций* и регулирования национальных капиталовложений за рубежом.

Выделяют два полюса моделирования внешнеэкономической политики:

- *либерализация* (либеральная система, свободная ВЭД) – отсутствие государственных препятствий в экономических отношениях с другими странами;

- *автаркия* (национальная самодостаточность, изоляционизм) – лишение страны всех форм зависимости от мировой торговли и международного производства, т.е. ориентация на политику экономического обособления, которая характеризуется полным отсутствием ВЭС с другими странами.

Как правило, страны комбинируют разные формы проведения внешнеэкономической политики, но закономерностью для них является политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции (*протекционизм*).

Система регулирования ВЭД охватывает (см. *рис. 12, рис. 13*):

- *правовое регулирование* – принятие нормативно-правовой базы в Украине и выполнение норм международного права, присоединение Украины к международным конвенциям и организациям, заключение международных соглашений и договоров;

- *административное регулирование* – регистрация субъектов ВЭД и внешнеэкономических контрактов, разработка системы нетарифного регулирования (системы разрешительно-запретительных мер – прямое вмешательство государства);

- *экономическое регулирование* – воздействие на экономические интересы возникновения и осуществления ВЭД – система тарифных методов.

В расчетах между резидентами и нерезидентами в рамках торгового оборота как средство платежа используется иностранная валюта.

Такие расчеты осуществляются только через уполномоченные банки. В соответствии с законодательством Украины предусматривается, что *счета в иностранной валюте* юридическим и физическим лицам, резидентам и нерезидентам открываются в уполномоченных банках, которые получили лицензию НБУ на право осуществления операций с иностранной валютой.

Право на открытие счетов в иностранной валюте получают юридические лица, в уставных документах которых предусмотрено осуществление ВЭД. Частные предприниматели (без создания юридического лица) получают такое право на основании регистрации карточки, в которой также предусмотрено осуществление ВЭД. Счета в иностранной валюте открываются юридическим лицам-нерезидентам: дипломатическим и другим официальным представительством в Украине, а также иностранным фирмам, международным организациям, иностранным инвесторам. Банк, открывший расчетный счет в иностранной валюте, сообщает об этом налоговым органам и банку, где клиент имеет расчетный счет в национальной валюте.

Международные расчеты

Международные расчеты – это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между государствами, юридическими и физическими лицами в результате осуществления ВЭД.

Подавляющая часть расчетов осуществляется безналичным способом путем записей на счетах банков, т.е. банки являются основными посредниками в международных расчетах. Большинство платежей сегодня осуществляются полностью автоматизированной международной межбанковской системой дистанционной передачи банковской и финансовой информации и совершения платежей – *SWIFT* (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), функционирующей в 1977 г.

С целью осуществления международных расчетов коммерческие банки разных стран поддерживают между собой корреспондентские связи, устанавливая их и между коммерческими банками внутри отдельных стран.

Существуют следующие разновидности корреспондентских отношений (связей):

- а) со взаимным открытием корреспондентских счетов;
- б) с открытием счетов в одном из банков;
- в) без корреспондентских счетов (в этом случае иностранный банк называется корреспондентом без счета. С ним также осуществляются банковские операции, но их проводят по счетам, открытым в других банках-корреспондентах данных коммерческих банков).

Корреспондентские счета, открываемые этого на основе корреспондентских соглашений с иностранными банками, делятся на (см. *рис. 14*):

- счета *«ностро»* (счет данного коммерческого банка в иностранном банке);
- счета *«лоро»* (счет иностранного банка в национальном коммерческом банке).

Для осуществления платежей по таким счетам определяются:

- форма корреспондентских отношений (корреспондент со счетом или без счета);
- валюта открываемых счетов и валюта, в которой будут осуществляться платежи;
- форма расчетов;
- размер процентной ставки;
- установление валютного предостережения;
- право свободной конверсии остатка средств на счетах в другую валюту;
- порядок пополнения валютой открытых счетов;
- список поступлений и платежей, которые будут осуществляться по счетам;

- овердрафт, сумма этого кредита и порядок его погашения;
- порядок и условия зачисления средств на счета и их списания;
- право свободного перевода остатков средств по счетам в другие страны;
- комиссионное вознаграждение и другие условия.

После согласования этих условий, корреспондентские отношения оформляются соглашением или обменом соответствующими письмами. Как правило, корреспондентские счета при международных расчетах открываются в свободноконвертируемой валюте. В соответствии с договоренностью средства со счетов «ностро» и «лоро» могут переводиться в другие банки данной страны и банки третьих стран.

Субъектами международных расчетов являются экспортеры, импортеры и банки.

Они вступают между собой в *отношения, связанные с движением денежных средств, товаросопроводительных документов и операционным оформлением платежей*.

Правовой основой международных расчетных отношений выступают международные договоры (**платежные соглашения и международные конвенции, торговые, кредитные и другие договоры**); нормы внутреннего национального законодательства, а также систематизированные и унифицированные банковские обычаи и нормы международной банковской практики.

Механизм международных расчетов включает (см. *рис. 14*):

- 1) способы платежа;
- 2) средства платежа;
- 3) формы платежа.

Способ платежа показывает, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки.

Выделяют *три способа платежа*:

- наличный платеж – **в международном платежном обороте это понятие используется в качестве противопоставления авансовому и кредитному способам платежа**, это те формы оплаты, которые осуществляются в порту в течение времени от готовности товара к отправлению в адрес покупателя до момента перехода к нему прав собственности на данный товар. **После этого срока считается, что оплата осуществляется в кредит**;

- авансовый платеж (предоплата) – предусматривает выплату покупателем обусловленной в контракте суммы до передачи товарораспорядительных документов и самого товара в распоряжение покупателя (т.е. оплата товара импортером авансом до отгрузки,

а иногда до их производства). Авансовый платеж, составляющий определенный процент от стоимости товара, является гарантией того, что покупатель не откажется от выполнения сделки. Он также может быть использован для облегчения финансирования изготовления товара. Аванс может быть предоставлен не только в денежной форме, но и в товарной, например, в виде комплектующих частей, необходимых для изготовления товара;

- платеж в кредит – предусматривает осуществление расчетов по сделке через определенное время после поставки товара, т.е. на основе предоставленного экспортером импортеру коммерческого кредита. Кредит покрывает, как правило, до 75-85% стоимости контракта а остаток импортер обязан выплатить в определенный срок наличными или в форме аванса, который выступает способом обеспечения выполнения обязательств по контракту со стороны импортера.

К средствам платежа принадлежат:

- наличные;
- чеки;
- векселя;
- другие ценные бумаги;
- банковский перевод (безналичный платеж);
- кредитные (банковские) карточки (Visa, MasterCard, American Express) и др.

В практике международных расчетов используются такие формы платежей:

- инкассо;
- аккредитив;
- открытый счет;
- банковский перевод;
- вексельная и чековая форма;
- валютный клиринг;
- расчеты путем телеграфных и почтовых переводов.

Инкассо – банковская операция, по которой банк по поручению своего клиента (экспортера) получает на основе расчетных документов причитающийся клиенту платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и зачисляет эти средства на счет клиента-экспортера. При проведении инкассо банки руководствуются «Унифицированными правилами по инкассо» (публикация Международной торговой палаты № 522), которые определяют основные права и обязанности сторон, принимающих

участие в инкассо, и объясняют понятие инкассо.

Документарный аккредитив – соглашение, в силу которого банк-эмитент, действуя по просьбе и в соответствии с инструкциями клиента-приказодателя (импортера) должен осуществить платеж в пользу третьего лица (экспортера, бенефициара) или оплатить (акцептовать) выставленные бенефициаром тратты, или уполномочить другой банк осуществить такой платеж или оплатить (акцептовать) тратты, против выполнения бенефициаром условий аккредитива или против представления им обусловленных документов, а также тратт.

Порядок осуществления этой формы расчетов регламентируется «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов» (Публикация Международной торговой палаты № 500).

В документарном аккредитиве участвуют:

- импортер (приказодатель), который обращается в банк с просьбой открыть аккредитив;
- банк-эмитент, который открывает аккредитив;
- авизирующий банк, которому поручается оповестить экспортера об открытии в его пользу аккредитива и передать ему текст аккредитива;
- бенефициар – экспортер, в пользу которого открыт аккредитив.

Платежи по **открытому счету** – расчеты, предусматривающие периодическое зачисление импортером причитающихся экспортеру денежных средств на открытый счет в установленные соглашением между ними сроки (ежемесячно, ежеквартально, за полугодие) при регулярных поставках товаров в кредит по этому счету. **Открытый счет практикуются при доверительных и длительных отношениях торговых партнеров.**

Банковский перевод – это поручение перевододателя банку перевести конкретную сумму валюты в пользу переводополучателя. **При осуществлении этой операции руководствуются условиями, указанными в платежном поручении.**

Платежное поручение – это поручение одного банка другому банку-корреспонденту о выплате конкретной суммы валюты экспортеру по просьбе и за счет импортера (например, против предъявления экспортером коммерческих, финансовых документов или расписки) с указанием, каким образом будет возмещена банку экспортера выплаченная им сумма.

В современных условиях банковский перевод осуществляется по системе *SWIFT*, существенно реже – по почте или телеграфом. В форме перевода производятся оплата инкассо, авансовые платежи, перерасчеты. Банковские переводы зачастую сочетаются с другими формами расчетов, а также с гарантиями банков.

Расчеты с использованием *векселей, чеков, банковских карточек* – международные расчеты, в которых применяются переводные (тратта) и обычные (соло) векселя.

За оплату векселя ответственность несет акцептант (импортер, банк), давший согласие его оплатить. *Форму, реквизиты, условия выставления и оплаты векселей регламентирует Единообразный вексельный закон (1930 г.)*.

По неторговым операциям в международных расчетах используются *чеки*, выписываемые в разных валютах.

Чек – денежный документ (ценная бумага) установленной формы, содержащий ничем не обусловленное письменное распоряжение чекодателя своему банку произвести платёж указанной в нем суммы чекодержателю.

Валютные клиринги – расчеты в форме обязательного взаимного зачета международных требований и обязательств на основе межправительственных соглашений. В отличие от внутреннего межбанковского клиринга взаимные зачеты по валютному клирингу производятся не добровольно, а в обязательном порядке при наличии межправительственного соглашения. *Впервые валютные клиринги были введены в 1931 г. в условиях мирового экономического кризиса. В 1950-1958 гг. многосторонний клиринг – Европейский платежный союз (ЕПС) – охватил 17 стран Западной Европы.*

Базисные условия поставки внешнеторгового контракта

Суть базисных условий поставки (БУП) заключается в определении возможных условий поставки товара от экспортера к импортеру.

Базисные условия поставки товаров определяют порядок оплаты расходов, связанных с транспортировкой товара от экспортера (продавца) к импортеру (покупателю), а также момент перехода ответственности за экспортированные товары (момент перехода переход риска потери или порчи товара с продавца на покупателя).

То есть БУП определяют основу (*базис*) цены в зависимости от того, включаются ли в нее расходы по доставке товара или нет.

Базисными условия поставки называются потому, что, во-первых, расходы по доставке товара (транспортные расходы), которые, в соответствии с тем или иным базисным условием, несет продавец, включаются в цену товара, образуя ее основу – базис; во-вторых, они регулируют ряд наиболее важных, принципиальных, базовых вопросов, связанных с организацией доставки товара до места назначения.

В международном торговом контракте любой *базис поставки определяет* такие три ключевые вопроса:

1) распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара, т.е. определение «границы» (географического пункта) транспортных расходов продавца, за которой эти расходы начинает нести покупатель;

2) момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, потери или гибели товара;

3) дату поставки товара (определение момента фактической передачи продавцом в распоряжение покупателя или его представителя, например, транспортной организации, товара и, соответственно, выполнение или невыполнение первым своих обязательств по срокам поставки).

Для упрощения заключения международных договоров купли-продажи товаров Международная торговая палата издает *Incoterms* – сборники «*Международных правил толкования торговых терминов*» (редакции 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 годов), которые содержат БУП.

В *Incoterms* не обуславливается момент перехода права собственности на товар, и потому этот момент следует обуславливать в контракте самостоятельно, хотя чаще всего, это будет лишь формальной констатацией факта, вытекающего из толкования используемой БУП. При отсутствии такого предостережения (о моменте перехода права собственности) этот вопрос будет решаться на основе норм используемого национального законодательства.

Момент перехода рисков и права собственности на товар в большинстве случаев экономически совпадает (покупатель начинает рисковать гибелью груза тогда, когда становится его владельцем), что является оптимальным с точки зрения взаиморасчетов между продавцом-экспортером и покупателем-импортером. При этом в отдельных случаях может использоваться вариант, когда момент перехода права собственности несколько «откладывается» во времени, и покупатель становится владельцем товара уже после перехода на него рисков, например, после передачи покупателю отгрузочных документов или фактической оплаты товара.

Базисные условия *Incoterms* имеют рекомендательный (факультативный) характер, т.е. приобретают для конкретного соглашения обязательное действие лишь в том случае, когда в договоре (контракте) на них делается соответствующая ссылка. Однако

в контракте использовать их целесообразно, потому что, будучи общепризнанными в мировой практике, они имеют одинаковое понимание у контрагентов, что не только упрощает составление контракта, но и гарантирует успешное выполнение сделки.

В международной коммерческой практике широко используется редакция сборника *«Incoterms-2000»* (публикация Международной торговой палаты № 560, введены в действие с 01.01.2000 г.), содержащего трактовку 13 базисных условий поставки. В нем нашли отображение новые виды товаров, способы упаковки, транспортировки, формы финансовых расчетов, использование средств электронного обмена данными и т.п.

С 1 января 2011 г. вступила в силу новая редакция **Инкотермс-2010**, которые содержат 11 основных терминов вместо 13. Из новой редакции исключены термины DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) и DDU (Delivery Duty Unpaid). Одновременно добавлены два новых термина: DAT (Delivered at Terminal – поставка на терминале) и DAP (Delivered at Point – поставка в пункте).

Общая терминология

«Франко» («свободно») – означает, что покупатель свободен от рисков и всех расходов по доставке товара до пункта, указанного после слова «франко».

Фрахт – плата владельцу транспортного средства (в основном, морского) за предоставление им услуг по перевозке грузов, а также (в зависимости от условий договора) плата за погрузку и разгрузку.

«Перевозчик» – любое лицо, которое по договору перевозки обязуется осуществить или обеспечить осуществление перевозки товара любым видом транспорта или их комбинацией. То есть, это не только предприятие, непосредственно осуществляющее перевозку, но и предприятие, принимающее на себя обязательство выступать в качестве перевозчика или посредника в осуществлении перевозки и доставить товар в пункт, указанный покупателем. В случае поручения покупателем иному лицу, нежели перевозчик (например, экспедиционному агентству), принять товар для перевозки, продавец считается выполнившим свои обязательства относительно поставки товара с момента его передачи такому лицу.

Таможенная очистка товара для экспорта (импорта) – уплата таможенных налогов на экспортируемый (импортируемый) товар, а также (в данном контексте) уплата всех налогов, таможенных и других сборов и расходов, сопровождающих прохождение таможенных процедур.

Общая классификация терминов «Incoterms» представлена в *табл. 5*, и *табл. 6*.

Раздаточный материал
к дисциплине
«ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

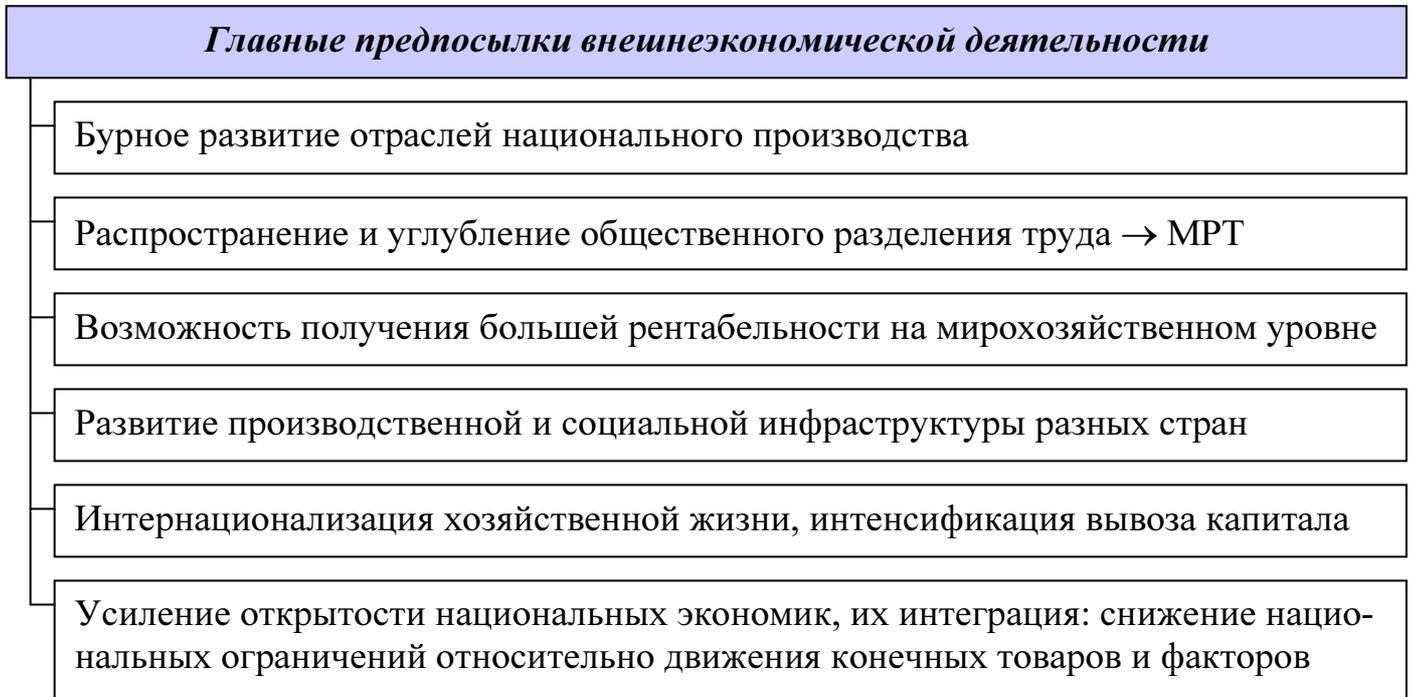


Рис. 1. Главные предпосылки ВЭД

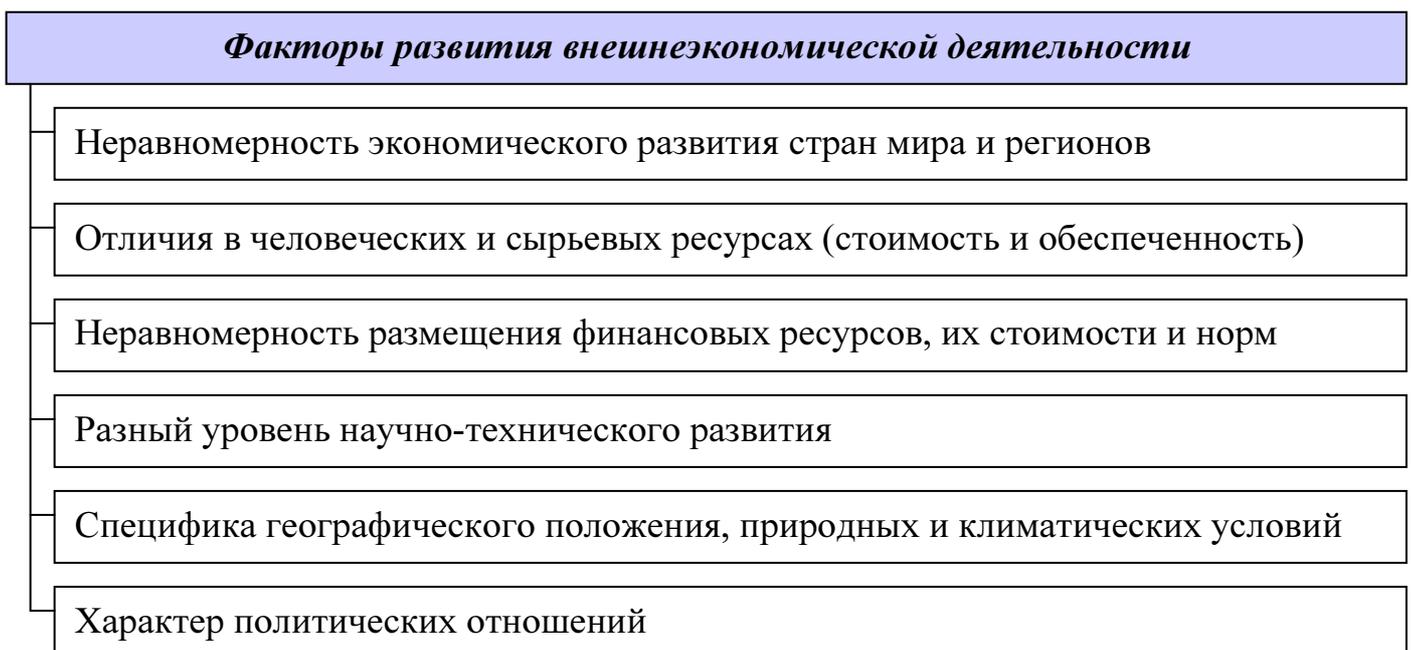


Рис. 2. Основные причины, стимулирующие развитие ВЭД (факторы развития ВЭД)

Таблица 1 – Этапы развития ВЭС Украины

Название этапа	Характеристика
1. <i>Советский</i> (1918-1987 гг.)	Государственная монополия внешней торговли, валютная монополия. Развитие ряда экспортных производств. Рост к середине 80-х годов, кризис с начала 80-х на почве таких факторов как: <ul style="list-style-type: none"> - отсталая структура экономики, сырьевая направленность; - неудовлетворительное использование экспортного потенциала; - нерациональный характер импорта; - недостаточное использование новых форм ВЭД; - отчужденность непосредственных производителей от внешних рынков.
2. <i>Переходный от советского</i> (1987-1991 гг.)	Перестройка советской экономики, в частности УССР. Ликвидация государственной монополии на внешнюю торговлю, изменение принципов управления ВЭД.
3. <i>Этап независимости</i> (1991 г. – настоящее время)	Приняты базовые законы «О ВЭД», «О предпринимательстве», «О едином таможенном тарифе», «О режиме иностранного инвестирования» и др. Выросло количество субъектов ВЭД. Украина стала членом МВФ, Мирового банка, ВТО. Проблемы Украины в сфере ВЭД: <ul style="list-style-type: none"> - непостоянство внутриэкономической структуры; - существенная энергетическая зависимость от России, Туркменистана; - значительный внешний долг; - противоречия законодательства; - непостоянство фискальной системы; - проблемный инвестиционный климат.

Субъекты внешнеэкономической деятельности в Украине

Физические лица – граждане Украины, иностранные граждане и лица без гражданства, которые имеют гражданскую правоспособность и дееспособность согласно законам Украины и постоянно проживают на территории Украины

Юридические лица, зарегистрированные как таковые в Украине и имеющие постоянное местонахождение на территории Украины (предприятия, организации и объединения всех видов, включая акционерные и другие виды хозяйственных обществ, ассоциации, союзы, концерны, консорциумы, торговые дома, посреднические и консультационные фирмы, кооперативы, кредитно-финансовые учреждения, международные объединения, организации и другие), в том числе юридические лица, имущество и/или капитал которых полностью находится

Объединения физических, юридических, физических и юридических лиц, которые не являются юридическими лицами согласно законам Украины но которые имеют постоянное местонахождение на территории Украины и которым гражданско-правовыми законами Украины не запрещено осуществлять хозяйственную деятельность

Структурные единицы иностранных субъектов хозяйственной деятельности, которые не являются юридическими лицами согласно законам Украины (филиалы, отделения и т.п.), но имеют постоянное местонахождение на территории Украины

Совместные предприятия при участии субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, которые зарегистрированы как таковые в Украине и которые имеют постоянное местонахождение на территории Украины

Другие субъекты хозяйственной деятельности, предусмотренные законами Украины

Рис. 3. Субъекты ВЭД (ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність»)

Виды внешнеэкономической деятельности

- **Экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы**
- **Предоставление услуг субъектами ВЭД Украины иностранным субъектам хозяйственной деятельности**, в том числе: производственных, транспортно-экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических туристских и других, которые прямо и исключительно не запрещены законами Украины; **предоставление вышеуказанных услуг иностранными субъектами хозяйственной деятельности субъектам ВЭД Украины**
- Научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная, учебная и другая **кооперация** с иностранными субъектами хозяйственной деятельности; **учеба и подготовка специалистов на коммерческой основе**
- **Международные финансовые операции и операции с ценными бумагами** в случаях, предусмотренных законами Украины
- **Кредитные и расчетные операции** между субъектами ВЭД Украины и иностранными субъектами хозяйственной деятельности; создание субъектами ВЭД Украины банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами страны; создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности указанных учреждений на территории Украины в случаях, предусмотренных законами Украины
- **Совместная предпринимательская деятельность** между субъектами ВЭД Украины и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, которая включает создание совместных предприятий разных видов и форм, осуществление общих хозяйственных операций и общее владение имуществом как на территории Украины, так и за ее пределами
- **Предпринимательская деятельность на территории Украины, связанная с предоставлением лицензий, патентов, ноу-хау торговых марок и других нематериальных объектов собственности** со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности; аналогичная деятельность субъектов ВЭД Украины за ее пределами
- **Организация и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, семинаров и других подобных мероприятий**, осуществляемых на коммерческой основе, при участии субъектов ВЭД; **организация и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли** на территории Украины за иностранную валюту в предусмотренных законами Украины случаях
- **Товарообменные (бартерные) операции и другая деятельность построенная на формах встречной торговли** между субъектами ВЭД Украины и иностранными субъектами хозяйственной деятельности
- **Арендные, в том числе лизинговые, операции** между субъектами ВЭД Украины и иностранными субъектами хозяйственной деятельности
- **Операции по покупке, продаже и обмену валюты** на валютных аукционах, валютных биржах и на межбанковском валютном рынке
- **Работа на контрактной основе физических лиц Украины** с иностранными субъектами хозяйственной деятельности как на территории Украины, так и за ее пределами; **работа иностранных физических лиц** на контрактной оплатной основе с субъектами ВЭД как на территории Украины, так и за ее пределами
- **Другие виды внешнеэкономической деятельности** не запрещенные прямо и в исключительной форме законами Украины

Рис. 4. Виды ВЭД (ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність»)

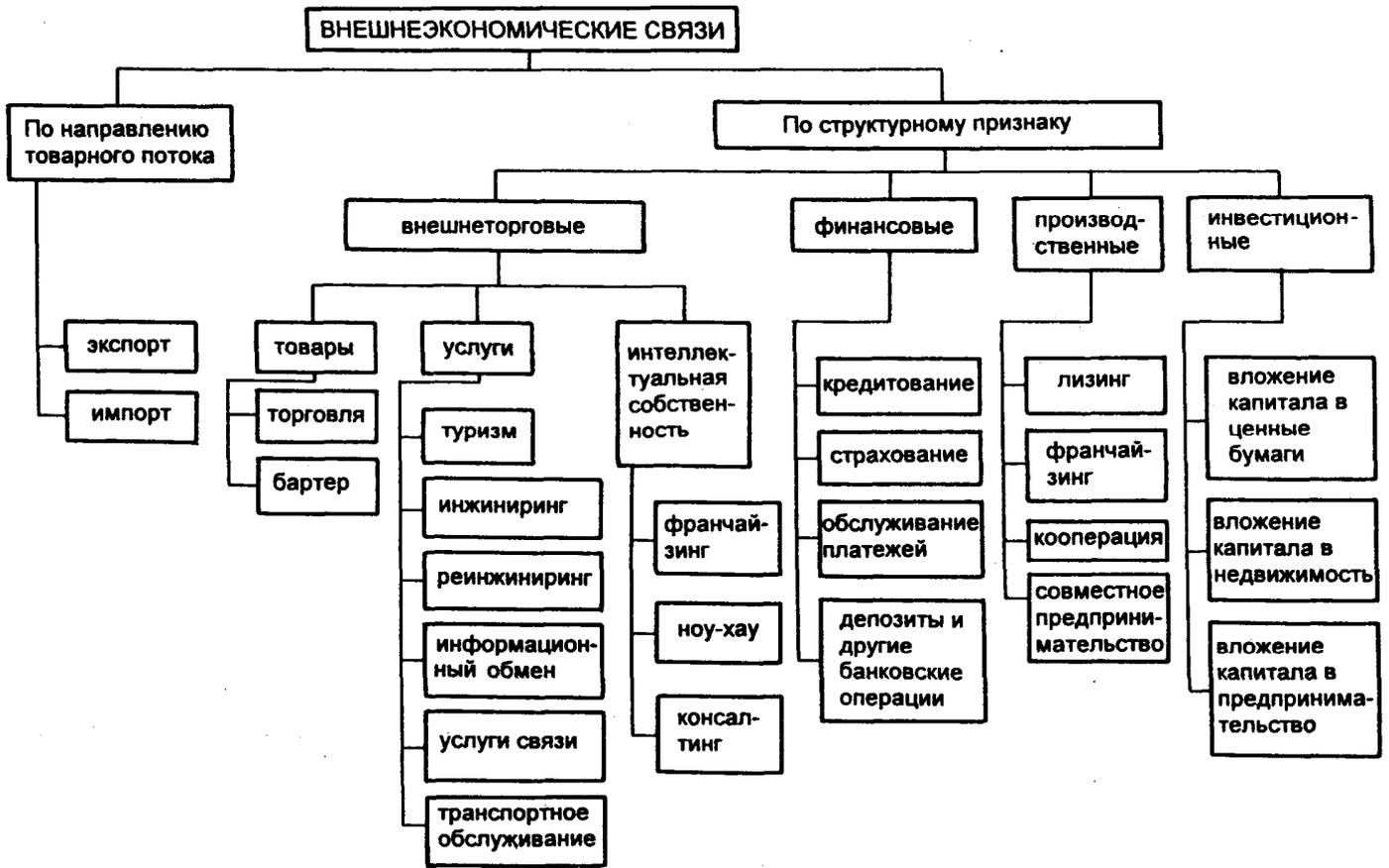


Рис 5. Классификация внешнеэкономических связей

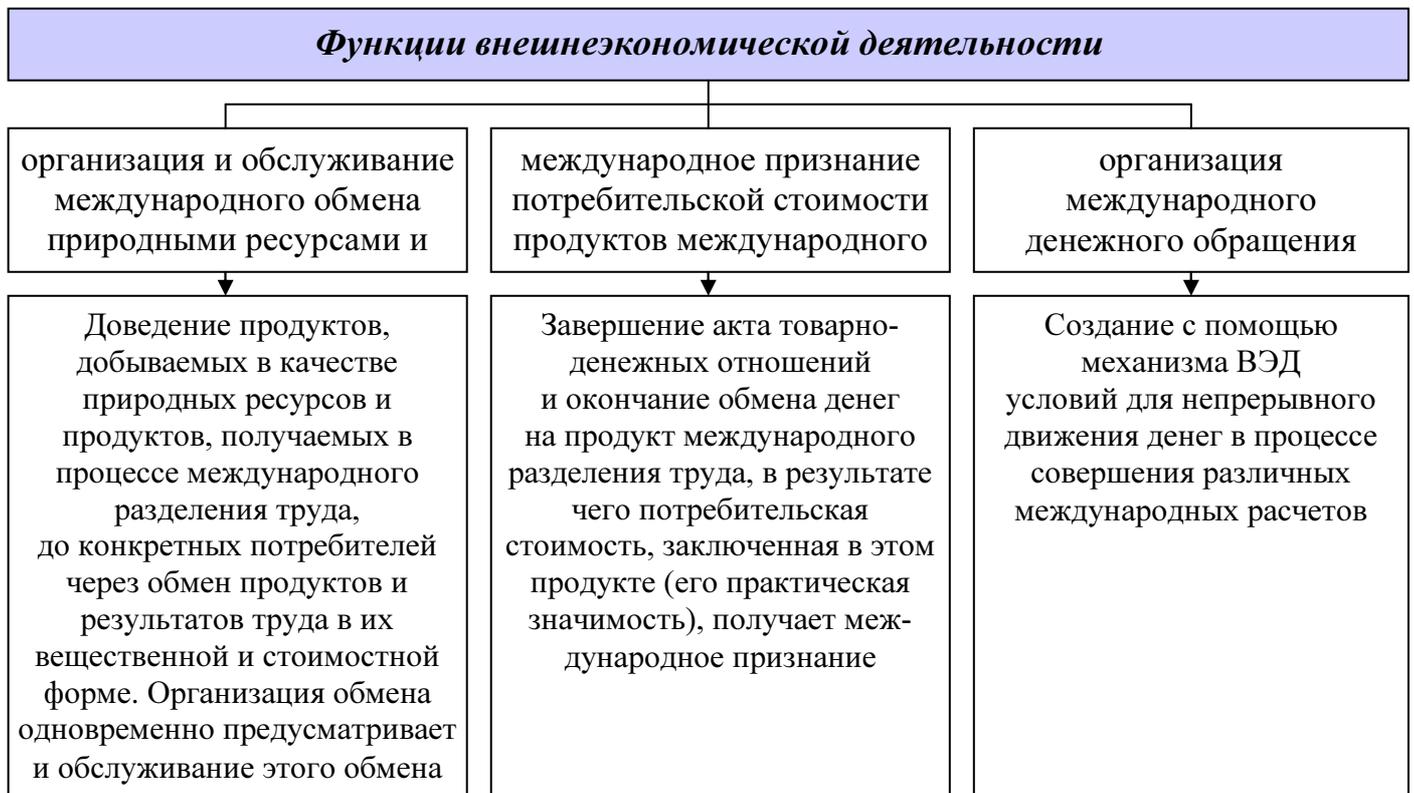


Рис. 6. Функции ВЭД

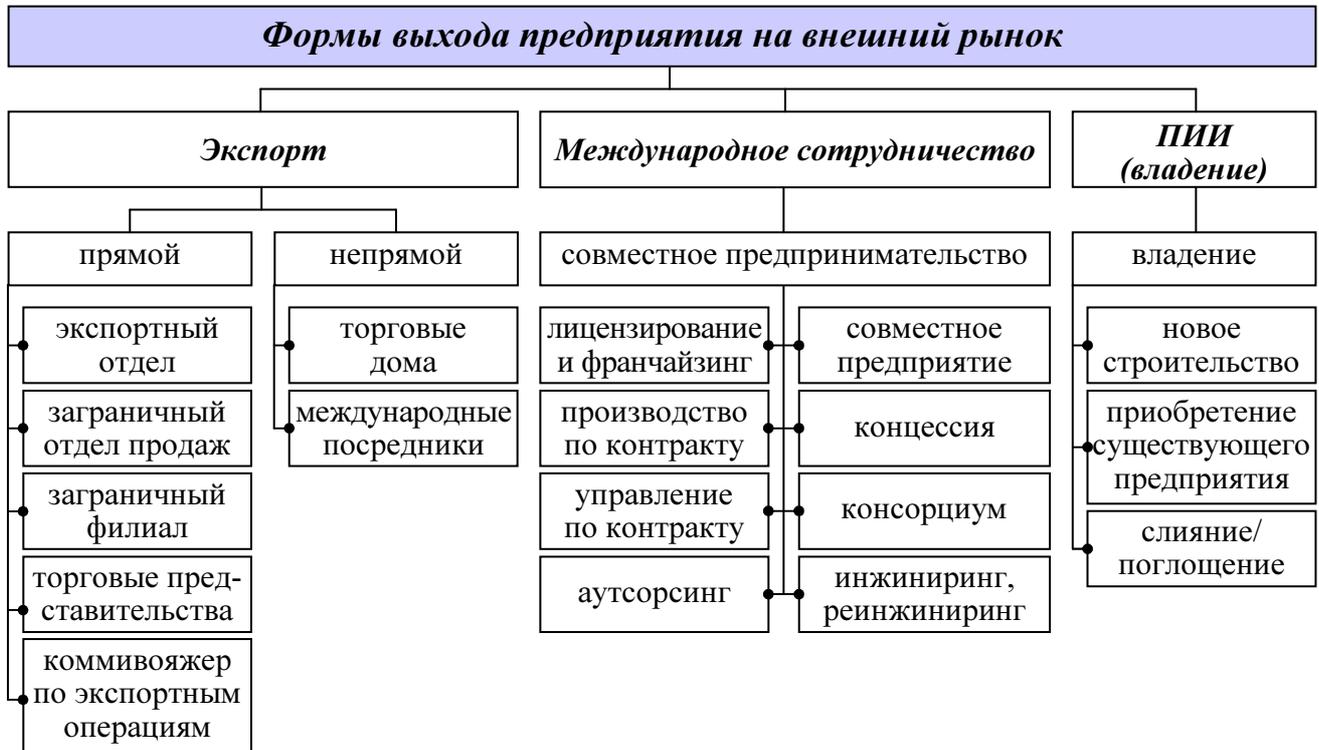


Рис. 7. Формы выхода на внешний рынок

Таблица 2 – Сравнительная характеристика: Экспорт / Межд. сотруд-во / Владение

Характеристика	Экспорт	Международное сотрудничество	Прямое владение (ПИИ)
Обязательства	низкие	средние	высокие
Ресурсное обеспечение	низкое	среднее	высокое
Качество контроля	низкое	среднее	высокое
Риск	низкий	средний	высокий
Гибкость	средняя	высокая	низкая

Таблица 3 – Преимущества и недостатки: Экспорт / Межд. сотруд-во / Владение

	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Экспорт	Сохранение полного контроля за деятельностью. Поддержка производства в стране базирования (политически выгодно – занятость и т.п.).	Уязвимость в отношении возможных зарубежных протекционистских мероприятий. Чувствительность к колебаниям валютных курсов.
Международное сотрудничество (совместное владение)	Невысокая потребность в инвестициях. Потребность в меньших расходах по сравнению с созданием собственного предприятия.	Минимальный уровень материального контроля. Потребность в детализированном разграничении прав и обязанностей сторон, закреплённом контрактно. Проблемы в согласовании управления.
Прямое инвестирование (владение)	Обеспечение полного контроля. Локализация производства.	Необходимость значительных средств для инвестиций. Решение – политически непопулярное (перенесение рабочих мест из страны)

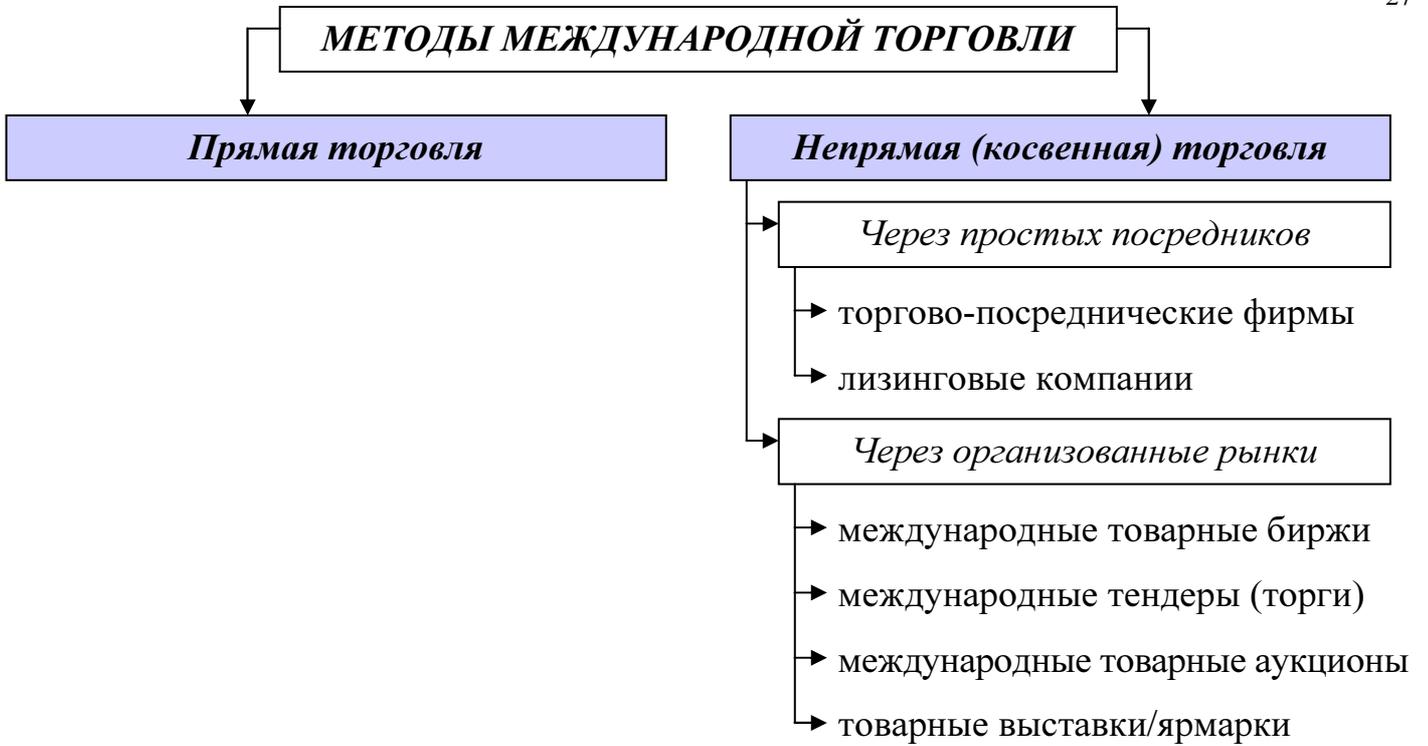


Рис. 8. Классификация методов международной торговли

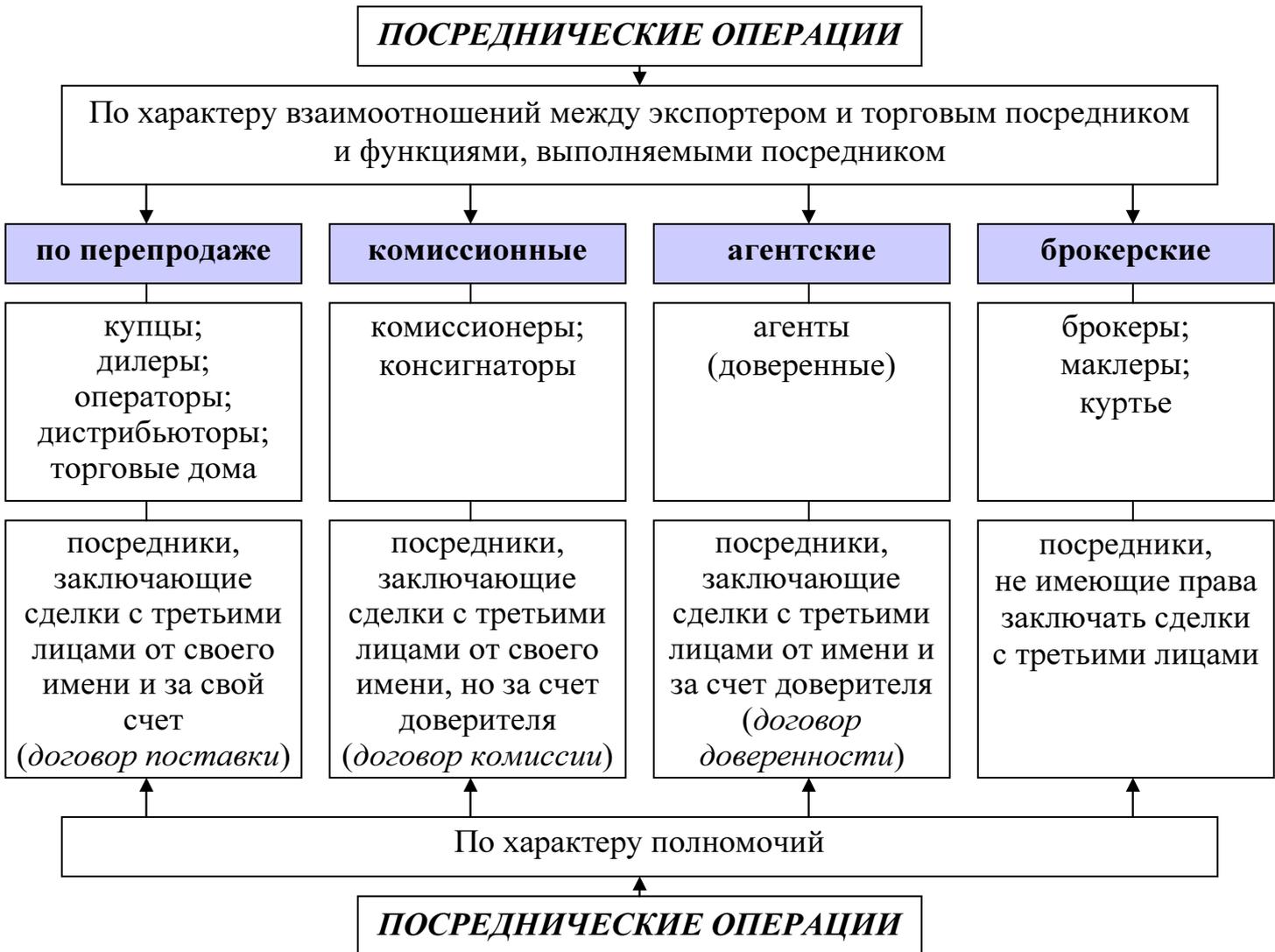


Рис. 9. Виды посреднических операций

Таблица 4 – Способы установления контактов с потенциальными контрагентами

Способы установления контактов с потенциальными покупателями, которые может использовать <i>продавец</i>	Способы установления контактов с потенциальным продавцом, которые может использовать <i>покупатель</i>
направление <u>предложения (оферты)</u> непосредственно одному или нескольким возможным покупателям	направление продавцу <u>безусловного акцепта</u> его предложения (оферты)
принятие и подтверждения <u>заказа покупателя</u>	направление потенциальному или уже известному продавцу <u>заказа</u>
направление покупателю <u>предложения в ответ на его запрос</u> с указанием конкретных условий будущего контракта или с проформой контракта	направление <u>запроса</u> производителю товаров, которые интересуют покупателя
принятие участия в торгах путем подачи <u>тендера</u> организаторам торгов, в выставках, ярмарках	объявление <u>торгов</u> с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов
направление возможному покупателю <u>коммерческого письма</u> с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретного соглашения	направление возможному производителю <u>коммерческого письма</u> о намерениях вступить в переговоры в ответ на его предложение
направление <u>проформы контракта</u> уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу, телексу или на основе предварительных договоренностей	
размещение <u>рекламных объявлений</u> в средствах массовой информации, направление в адрес потенциальных покупателей <u>каталогов, проспектов</u> с предлагаемыми товарами, организация и проведение <u>рекламной кампании</u> на рынке страны покупателя	отклик на <u>объявление или другой вид рекламы продавца</u> путем направления ему запроса на оферту или коммерческого письма с уточняющими вопросами, которые предлагается включить в оферту, а также с указанием срока, до которого он заинтересован получить товар

Оферта (в коммерческой практике) – это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже товара на определенных продавцом условиях. Оферта содержит все основные условия будущей сделки: наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок сдачи-приемки, общие условия поставки.

Соответственно сторона, сделавшая предложение, называется **оферент**, а сторона, принявшая его, – **акцептант**.

Заказ – это коммерческий документ, содержащий просьбу покупателя отгрузить ему на определенных условиях товар.

Запрос – обращение покупателя к продавцу с просьбой выслать ему оферту, в котором указывается точное наименование нужного товара, качество, сорт, количество, желаемый срок поставки, способ фиксации цены, желаемый для покупателя (цена, по которой покупатель готов купить данный товар, как правило, не указывается).

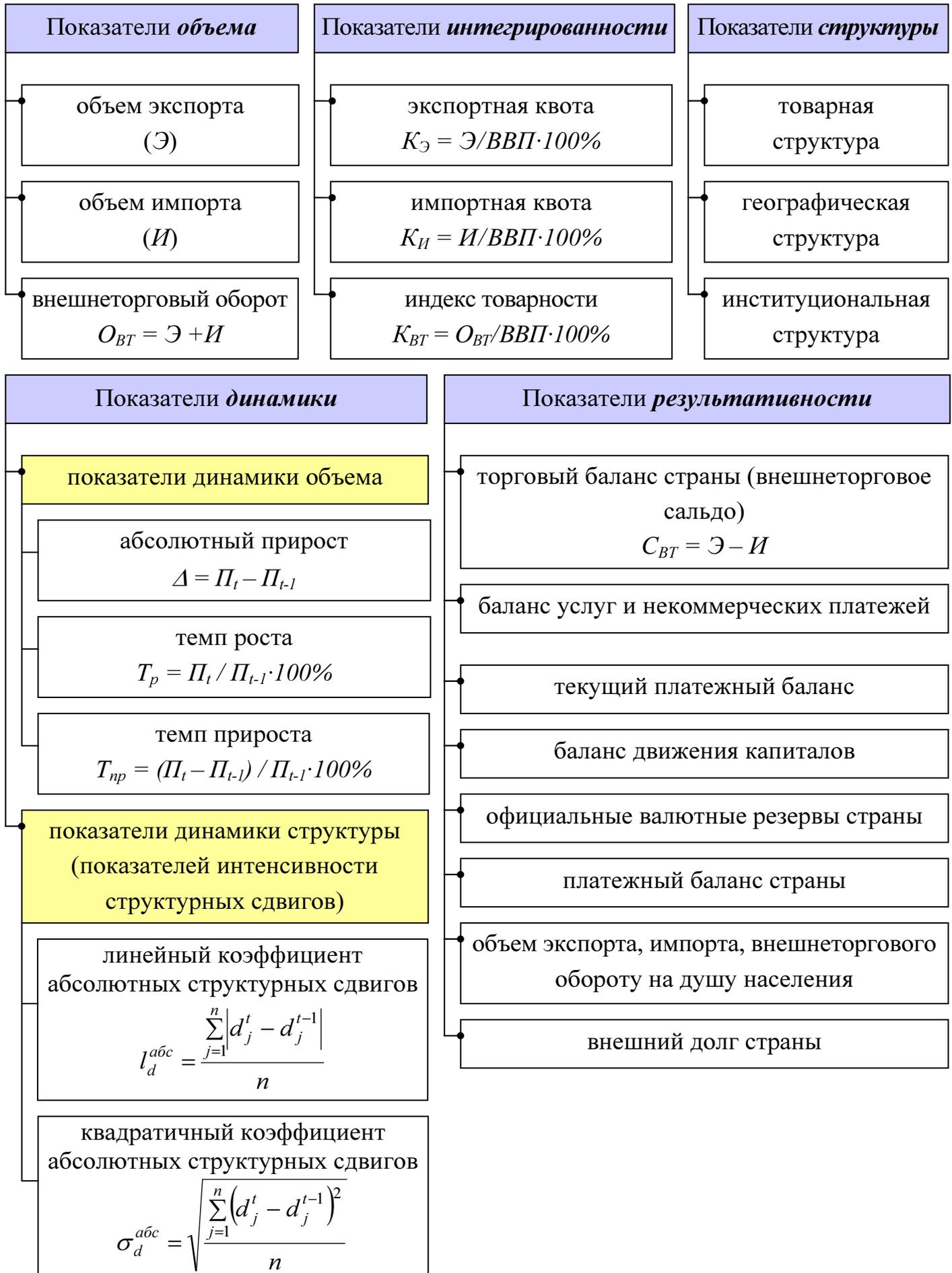


Рис. 10. Система показателей эффективности ВЭД



Рис. 11. Виды и принципы моделирования внешнеэкономической политики

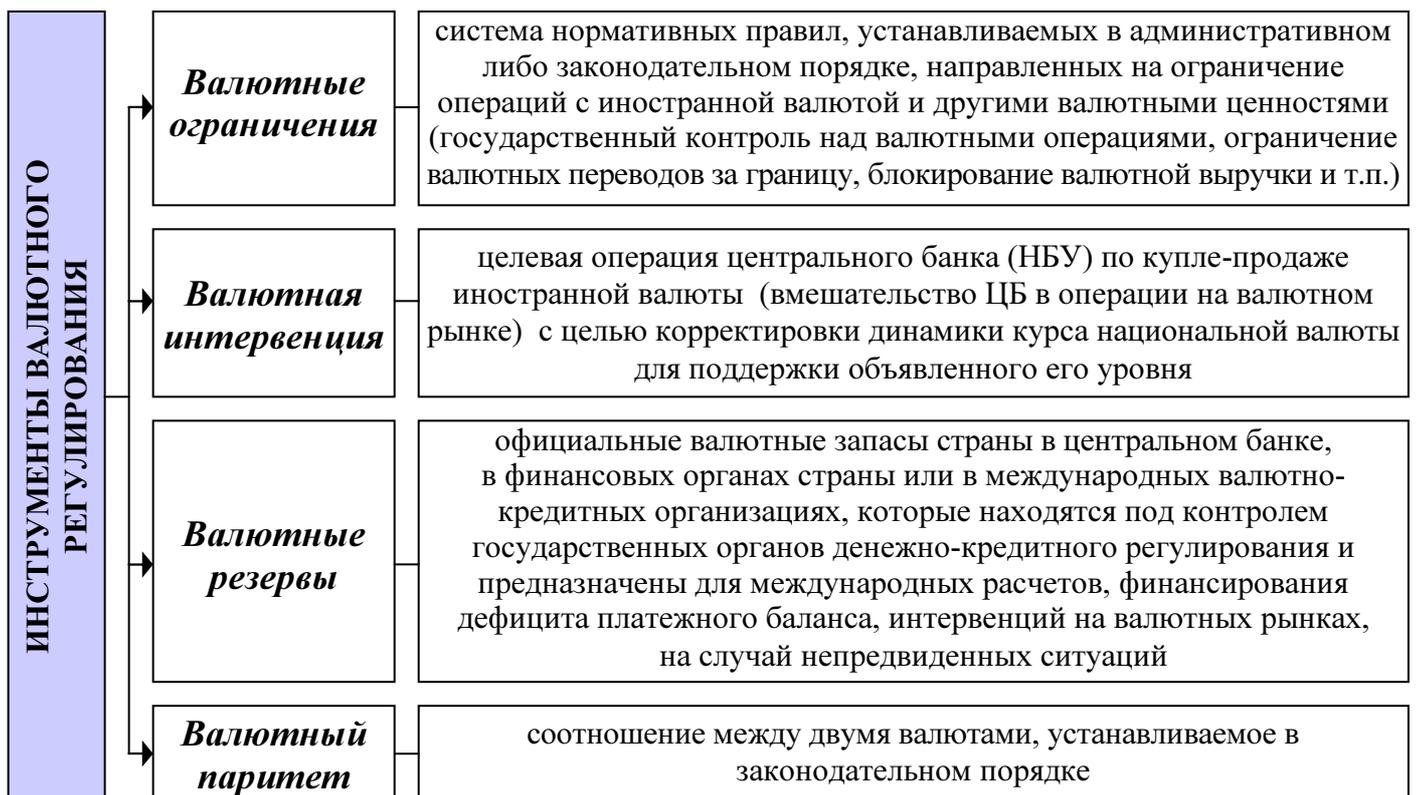


Рис. 12. Инструменты валютного регулирования



Рис. 13. Методы и инструменты регулирования внешней торговли

Классификация таможенных пошлин:

1) по способу взимания:

- **адвалорная (стоимостная)** – начисляется в процентах от таможенной стоимости товара: $P' = P \times (1 + T_a)$;
- **специфическая** – начисляется в фиксированном размере на каждую единицу товара, т.е. в виде определенной суммы денег, взимаемой в соответствии с физической величиной импорта (с веса, объема или единицы товара): $P' = P + T_c$;
- **комбинированная** – использует два указанных выше способа начисления – стоимостной и количественный (например, пошлина взимается в размере 20% от стоимости ввозимого товара, но не более 100 усл. ден. ед.);

2) по характеру действия:

- **сезонная** – применяется для оперативного регулирования МТ продукцией сезонного характера (взимается в определенное время года, например, во время сбора урожая);
- **антидемпинговая** – применяется в случаях ввоза на территорию страны товара по демпинговой цене;
- **компенсационная** – використовується в тому випадку, якщо на імпортовані товари давались державні субсидії при їх виробництві чи експорті країною-експортером.

3) по типам ставок:

- **постоянная** – не изменяется в зависимости от обстоятельств, например, в связи с динамикой мировых цен;
- **переменная** – может изменяться в установленных органами государственной власти случаях, например, с изменением уровня мировых цен.

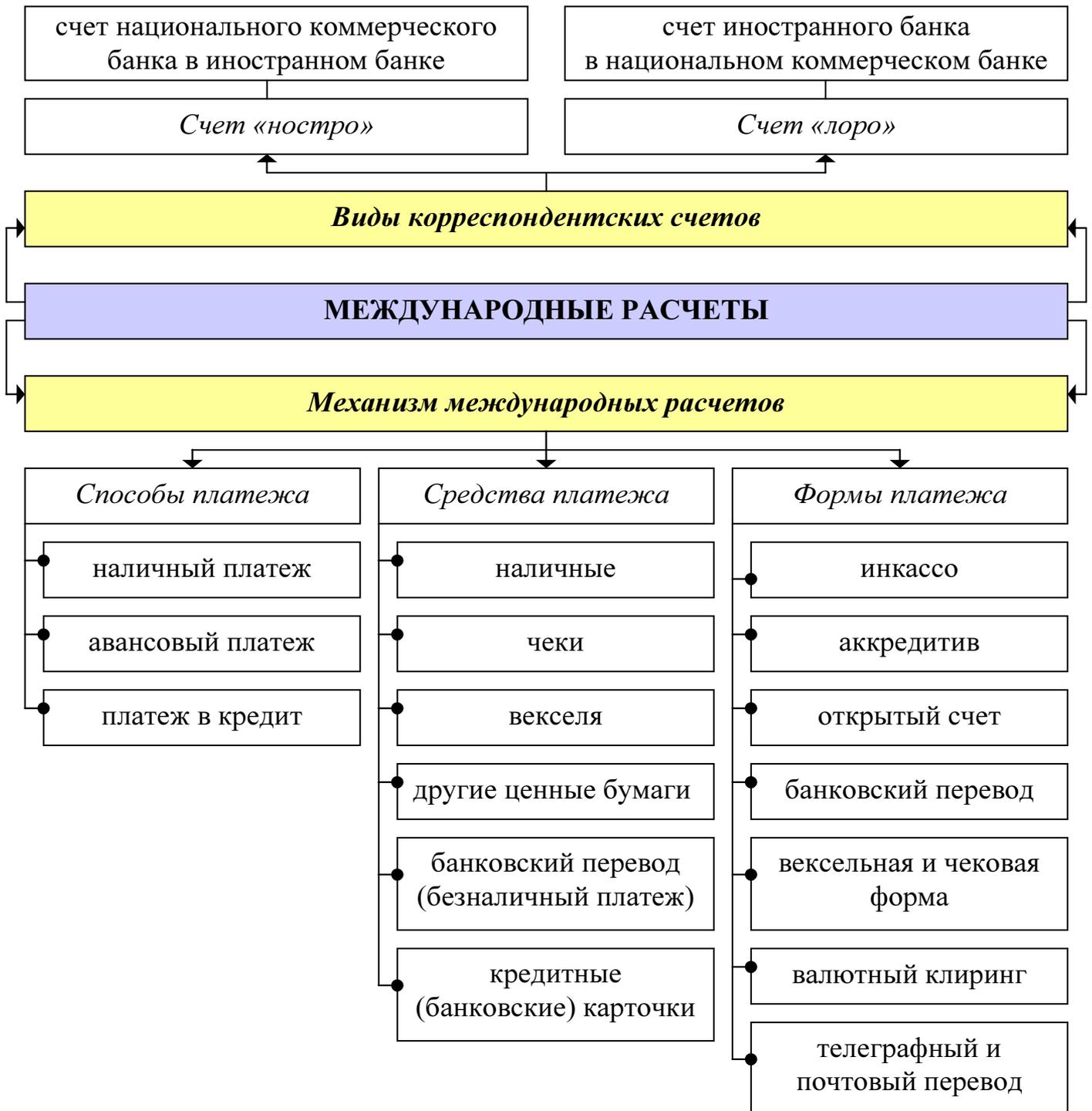


Рис. 14. Международные расчеты

Таблица 5 – Классификация терминов Incoterms-2000

Группа E (E-term)	Отправка (отгрузка)
EXW Ex Works (... named place)	Франко-завод (... название места) Франко-предприятие (... название места) С завода (... название места)
Группа F (F-term)	Основные фрахт/перевозка не оплачены Основной вид транспортировки не оплачен
FCA Free Carrier at (...named place)	Франко-перевозчик (... название места) Свободно у перевозчик а название места)
FAS Free Alongside Ship (... named port of shipment)	Франко – вдоль борта судна (... название порта отгрузки) Свободно вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
FOB Free On Board (... named port of shipment)	Франко-борт (... название порта отгрузки) Свободно на борту судна (... название порта отгрузки)
Группа C (C-term)	Основные фрахт/перевозка оплачены
CFR Cost and Freight (... named port of destination)	Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
CIF Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)	Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
CPT Carriage Paid To (... named place of destination)	Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)
CIP Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)
Группа D (D-term)	Прибытие
DAF Delivered at Frontier (...named place)	Поставка до границы (... название места поставки) Франко-граница (... название места поставки)
DES Delivered Ex Ship (... named port of destination)	Поставка с судна (... название порта назначения) Франко-строп судна (... название порта назначения)
DEQ Delivered Ex Quay(... named port of destination)	Поставка с причала (... название порта назначения) Франко-набережная (... название порта назначения)
DDU Delivered duty unpaid (... named place of destination)	Поставка без уплаты таможенной пошлины (... название места назначения)
DDP Delivered duty paid (... named place of destination)	Поставка с уплатой таможенной пошлины (... название места назначения)

Примечания:

- 1) **заливкой** выделены термины, используемые исключительно при перевозках морским и внутренним водным транспортом;
- 2) с 1 января 2000 г. контракты, в которых не указан год редакции Правил, считаются заключенными на условиях Incoterms-2000. Если необходимо воспользоваться Incoterms-1990, то это нужно зафиксировать в контракте.

Таблица 6 – Классификация терминов Incoterms-2010

Группа E (E-term)	Отправка (отгрузка)
EXW Ex Works (... named place)	Франко-завод (... название места) Франко-предприятие (... название места) С завода (... название места)
Группа F (F-term)	Основные фрахт/перевозка не оплачены Основной вид транспортировки не оплачен
FCA Free Carrier at (...named place)	Франко-перевозчик (... название места) Свободно у перевозчик а название места)
FAS Free Alongside Ship (... named port of shipment)	Франко – вдоль борта судна (... название порта отгрузки) Свободно вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
FOB Free On Board (... named port of shipment)	Франко-борт (... название порта отгрузки) Свободно на борту судна (... название порта отгрузки)
Группа C (C-term)	Основные фрахт/перевозка оплачены
CFR Cost and Freight (... named port of destination)	Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
CIF Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)	Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
CPT Carriage Paid To (... named place of destination)	Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)
CIP Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)
Группа D (D-term)	Прибытие
DAT Delivered At Terminal (... named terminal of destination)	Поставка на терминале (... название терминала)
DAP Delivered At Point (... named point of destination)	Поставка в пункте (... название пункта)
DDP Delivered duty paid (... named place of destination)	Поставка с уплатой таможенной пошлины (... название места назначения)

Примечания:

- 1) **заливкой** выделены термины, используемые исключительно при перевозках морским и внутренним водным транспортом;
- 2) с **1 января 2011 г.** контракты, в которых не указан год редакции Правил, считаются заключенными на условиях Incoterms-2010.

Таблица 6 – Обязанности продавца и покупателя относительно расходов, связанных с поставкой товара согласно Incoterms-2000

	Расходы по уплате экспортной пошлины и других экспортных формальностей	Расходы по доставке до места погрузки для основной перевозки	Расходы по погрузке для основной перевозки	Расходы по основной перевозке / фрахтованию судна	Расходы по страхованию при перевозке	Расходы по разгрузке после основной перевозки	Расходы по уплате экспортной пошлины и других импортных формальностей
рус.	Э/ЭТ	Э/Д/МЭ	Э/Э	Э/ПФ	Э/С	Э/Р	Э/ИТ
EXW	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FCA	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FAS	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FOB	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CFR	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIF	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
CPT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
DAF	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец и Покупатель	Продавец и Покупатель	Покупатель	Покупатель
DES	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
DEQ	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DDU	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
DDP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец

Инкотермс 2000: Transfer Переход риска от продавца к покупателю

