

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Александр Николаевич Алексеев, д-р экон. наук, доц., проф.

кафедры менеджмента и маркетинга,

E-mail: alexeev_alexan@mail.ru,

Московский университет им. С.Ю. Витте,

<http://www.muiiv.ru>

Статья посвящена современным особенностям организации внешнеторговой деятельности. Свое влияние на данный процесс оказывает целый ряд факторов, в том числе не только членство страны в ВТО и постоянные изменения нормативно-правовой базы, но и принятые в последнее время на уровне различных государств товарно-санкционные ограничения. Автором статьи предпринята попытка актуализировать особенности организации внешнеторговой деятельности в РФ с учетом вышеобозначенных факторов.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, санкции, внешнеторговый контракт.

На современном этапе развития национальной и мировой экономик Российская Федерация является активным участником системы международной торговли. Крупнейшие иностранные холдинги становятся постоянными партнерами российских импортеров и экспортеров, однако сотрудничество это, зачастую, сопряжено с множеством трудностей, касающихся не только традиций торговли, но и ставших особенно актуальными в последние месяцы товарно-санкционных ограничений.



А. Н. Алексеев

Тем не менее, торговые взаимоотношения РФ с другими странами развиваются динамично, особенно это касается перемещения продовольственных товаров и техники. Динамика развития внешней торговли России обосновывается активным участием страны в различных интеграционных группах, таких как ВТО, ВТаО, ШОС, ЕврАзЭС. Особую актуальность для российской науки и практики приобретают вопросы таможенного оформления и контроля за перемещением товаров через таможенную границу в условиях **товарно-санкционных ограничений**. Изучение данных вопросов позволяет совершенствовать систему экспорта и импорта, в особенности тех товаров, рыночная конъюнктура которых меняется достаточно быстро.

Теоретическому обоснованию повышения эффективности организации внешней торговли посвящены труды А.А. Вологодина, Е.А. Малеевой, В.М. Назаренко, Е.Ф. Прокушева, Ю.Н. Самолаева, Е.А. Холостяковой. Данные вопросы в тесной взаимосвязи с аспектами логистического, инфраструктурного и правового обеспечения, также находятся в центре внимания ведущих исследователей Московского университета им. С.Ю. Витте, в частности А.И. Кузнецовой, А.А. Степанова, А.А. Хачатуряна, В.А. Шумаева и др.

В то же время многие направления совершенствования внешнеторговой деятельности все еще остаются недостаточно исследованными, а постоянные изменения нормативной базы добавляют противоречивости научно-методическому обоснованию ключевых положений.

Осуществление внешней торговли товарами достаточно сложный процесс, который состоит из множества этапов. Считаю необходимым выделить следующие основные этапы внешнеторговой деятельности в современных условиях хозяйствования:

1 Предконтрактная подготовка включает следующие процессы – проведение маркетинговых исследований рынка продавцов и покупателей, выбор наиболее опти-

мальных; отбор конкретного контрагента; проведение переговоров с целью заключения контракта.

2 *Заключение внешнеторгового контракта.* Контракт купли-продажи – это документ, представляющий собой договор поставки товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером. В соответствии с п. 2 ст. 432 ГК РФ договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороны. Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Наиболее распространенным способом выражения согласия на обязательность договора является его подписание.

Свежая редакция от 25.12.2012 г. Закона РФ «О международных договорах» № 101-ФЗ от 15.07.1995 года устанавливает, что согласие России на обязательность для нее международных договоров может выражаться путем подписания, обмена документами, образующими договор, ратификации, утверждения, принятия или присоединения к договору. Может быть применен и иной способ выражения согласия на обязательность договора, если об этом условились договаривающиеся стороны.

Основными разделами внешнеторгового контракта купли-продажи являются: преамбула контракта; предмет контракта; количество и качество; срок и дата поставки; базисные условия поставки; цена и платеж; упаковка; порядок отгрузки и сдача-приемка; рекламации и гарантии; «форс-мажор»; арбитраж; транспортные условия и санкции [4]. Собственно, эти же разделы можно видеть и в договорах купли-продажи внутри страны.

В преамбуле контракта указываются полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Неточностью при составлении контракта является отсутствие указания должностного лица, подписавшего контракт и его полномочий. Традиционно первым дается наименование Продавца, вторым – название фирмы Покупателя.

Обычно первый раздел содержит наименование товара, являющегося предметом договора, однако, зачастую просто дается ссылка на приложение спецификации, в которой перечислены поставляемые товары.

Раздел 2 «Цена и качество товара». Во избежание возможных осложнений в процессе исполнения сделки качество и состояние товара описаны детальным образом. Перечисляется качественная характеристика, которой должен соответствовать товар.

В рассматриваемом договоре, есть упущение в виде приведения общих формулировок касательно качества продукции. Чем подробнее будут описаны качественные характеристики, тем проще, с точки зрения покупателя, будет проходить приемка товара.

Раздел 3 содержит распределение обязанностей и прав покупателя и продавца товара. Также обязательно фиксируются сроки предоставления информации об отклонениях по количеству и качеству товара.

Раздел 4 фиксирует порядок оплаты товара, предоплата или постоплата. Например, если используется постоплата, товар оплачивается в течение 10 дней после получения товара покупателем.

Когда все сроки производства и поставок оговорены, наступает черед оплаты. Анализ показывает, что оплата, как правило, осуществляется по следующей схеме: 30 % – предоплата во время заказа, 70 % – оплата после отгрузки товара. 30 % оплаты позволяет производителю приобрести все необходимое сырье для того, чтобы исполнить заказ в срок. Реже используются такие условия оплаты, как: 30 % – предоплата при оформлении заказа, 55 % – при отгрузке товара и 15 % – при получении товара на склад. Оплата во время отгрузки уменьшает риск того, что покупатель не оплатит заказ, но в тоже время и риск переходит на покупателя. Оплата обычно производится денежным переводом на расчетный счет в банке.

Разделы 5 и 6 распределяют обязанности по доставке товара, а также ответственность сторон в случае нарушения правил установленных договором купли-продажи.

Оставшиеся положения рассматривают случаи наступления форс-мажора, срок действия договора, а также информацию о компаниях, заключающих внешнеторговый договор.

3 *Отгрузка и логистика* [3, 5, 6]. Существует 3 варианта поставки товара – воздушная перевозка, морская перевозка, доставка железной дорогой и автомобильным транспортом.

Воздушная перевозка имеет смысл, если необходимо доставить товар быстро и или если маленький объем (менее 2 м³) товара.

Морская перевозка – наименее затратный способ доставки товаров, занимает несколько недель в зависимости от портов, в которые заходит корабль. Наиболее часто упоминаемые в заказах на доставку порты отправления Шанхай и Нинбо, порты доставки Санкт-Петербург и Владивосток.

Железнодорожный транспорт более безопасен и независим от изменений внешней среды, отличается более низкой стоимостью, по сравнению с воздушными перевозками. Также исключительной возможностью железнодорожной транспортировки является перевозка грузов навалом.

Важное значение при перемещении товаров, приобретает выбор условий поставки. Базисные условия поставки, иначе Инкотермс, предназначены для упрощения ведения внешней торговли. Изначально данные торговые термины появились в 1936 г. В настоящий момент актуальной является редакция от 2010 г. Однако это не означает, что нельзя использовать предыдущие редакции – в данном случае необходимо лишь делать на них ссылку во внешнеторговом договоре.

Сферой действия Инкотермс 2010 является та часть договора купли-продажи, которая касается поставки товаров. Основная задача терминологии распределение обязанностей и ответственности по поставке товара между продавцом и покупателем.

Всего выделяют 11 терминов, подробнее некоторые из них рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1

Терминология базисных условий поставок
во внешнеторговой деятельности

EXW	Поставка с завода – в обязанности продавца входят лишь подготовка товара к транспортировке и передача его покупателю, все остальные расходы несет покупатель
FCA	Франко Перевозчик – продавец готовит товар к транспортировке, совершает экспортное оформление, доставляет товар к перевозчику и передает покупателю, все остальные расходы несет покупатель
FAS	Франко вдоль борта судна – продавец готовит товар к транспортировке, совершает экспортное оформление, доставляет товар в порт отправления и размещает его вдоль борта судна, далее все расходы несет покупатель
FOB	Франко борт – продавец готовит товар к транспортировке, совершает экспортное оформление, доставляет товар в порт отправления и осуществляет погрузку на судно, далее все расходы несет покупатель
CPT	Фрахт, перевозка оплачены до ... – продавец готовит товар к транспортировке, совершает экспортное оформление и осуществляет доставку в пункт назначения, далее все расходы несет покупатель
CFR	Стоимость и фрахт – продавец готовит товар к транспортировке, совершает экспортное оформление, доставляет товар в порт отправления, размещает на судне и оплачивает фрахт до порта назначения, далее все расходы несет покупатель
CIP	Фрахт, страхование, перевозка оплачены до ... – продавец готовит товар к транспортировке, совершает экспортное оформление, осуществляет доставку в пункт назначения и заключает договор страхования от своего имени, далее все расходы несет покупатель

CIF	Стоимость, страхование и фрахт – продавец готовит товар к транспортировке, совершает экспортное оформление, доставляет товар в порт отправления, размещает на судне, оплачивает фрахт до порта назначения и заключает договор страхования от своего имени, далее все расходы несет покупатель
DAT	Поставка в терминале – продавец доставляет товар до терминала на территории получателя, далее все расходы несет покупатель
DAP	Поставка в пункте – продавец доставляет товар до назначенного пункта на территории получателя, далее все расходы несет покупатель
DDP	Поставка с оплатой пошлины – все расходы по доставке несет продавец

Источник: Инкотермс 2010, сводная таблица терминов.

4 *Таможенное оформление.* Все, перемещаемые через таможенную границу ТС, товары и транспортные средства, подлежат таможенному оформлению путем подачи в таможенный орган таможенной декларации. Таможенное оформление означает совершение набора определенных действий в отношении товара, направленных на его выпуск в свободное обращение в соответствии с заявленной процедурой [7].

Таможенное декларирование – это процесс заявления таможенному органу информации о ввозимых или вывозимых товарах и транспортных средствах с целью использования данных товаров в выбранных целях путем заявления определенной таможенной процедуры. Всего выделяют около полутора десятков таможенных процедур, самой распространенной является процедура – выпуск для внутреннего потребления. Эта процедура подразумевает ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза без обязательства их обратного вывоза. Одним из главных условий является уплата всех необходимых таможенных пошлин, налогов и сборов.

Порядок таможенного декларирования достаточно сложен и напрямую зависит от избранной в отношении товара таможенной процедуры. Например, порядок декларирования товаров при выпуске для внутреннего потребления будет существенно отличаться от применения процедуры экспорта или временного вывоза. Декларирование товаров является одним из этапов таможенного оформления ввозимых или вывозимых товаров. Нужно подчеркнуть, что одним из основных этапов, поскольку именно на нем решается вопрос о возможности целевого использования, например, ввезенных товаров.

Также на данном этапе происходит начисление и взимание таможенных платежей. А это, в свою очередь, влияет на формирование федерального бюджета. Система таможенного декларирования постоянно совершенствуется. Например, это можно проследить во введении электронного декларирования, в том числе и через интернет, предварительное информирование и т. д. Все это говорит о необходимости совершенствовать порядок таможенного оформления в условиях постоянного расширения и углубления мировой торговли. Именно поэтому рассмотрение вопросов таможенного декларирования товаров и транспортных средств так важно в общей системе совершенствования порядка таможенного оформления.

Начиная с 2014 года таможенное декларирование товаров обязательно производится в электронной форме [1, п. 4, ст. 322]. Исключения составляют случаи, определенные постановлением Правительства РФ, связанные со спецификой информации о товаре (государственная тайна), спецификой таможенных процедур (уничтожение, отказ в пользу государства, специальная таможенная процедура) и рядом случаев (например, пересылка товаров в международных почтовых отправлениях, перемещение товаров физическими лицами или в адрес физических лиц). Причем в этом случае право выбора формы декларирования останется за декларантом [8].

Очевидно, что применение таможенных пошлин, является одним из основных средств защиты государства и развития национальной экономики. Однако, вступив в ВТО, Россия взяла на себя обязательства по либерализации внешней торговли. Исходя из этого положения, тарифное регулирование отходит на второй план, уступая место мерам административного воздействия. Такая система позволяет контролировать качество ввозимых товаров, а также пресекать перемещение товаров, способных нанести вред национальной

экономике. При этом внешнеторговым предприятиям предоставляется возможность расширения рынка сбыта своей продукции, т. е. фактически происходит стимулирование национального производителя на продвижение собственной продукции не только на отечественном, но и на зарубежных рынках.

Насколько долго в современных геополитических и международных экономических условиях будет оставаться вынужденно актуальной политика товарно-санкционных ограничений, пока не берется судить никто. Однако исследование основных теоретико-методических аспектов совершенствования системы организации внешнеторговой деятельности остается актуальным даже в современных условиях, в том числе и из-за процессов импортозамещения, а также подписания крупных товарных соглашений с государствами, ранее не входившими в число ключевых торговых партнеров Российской Федерации [9].

Литература

1. Федеральный Закон № 311-ФЗ от 27.11.2010 г. «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
2. *Алексашина Т.В.* Трудное дело коммерциализации инноваций. Совершенствование макроэкономических условий коммерциализации инноваций в экономике России // Креативная экономика. 2010. № 10. С. 30–34.
3. *Алексеев А.Н.* Модернизация социально-экономической системы северных регионов России // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2013. № 4 (6). С. 11–16.
4. *Вологдин А.А.* Правовое регулирование внешнеэкономической сделки. М.: Юрайт, 2013.
5. *Кузнецова А.И.* Методологические аспекты совершенствования таможенной инфраструктуры: дисс. ... на соискание уч. степени к.э.н. М., 2002.
6. *Кузнецова А.И.* Методологическая схема создания таможенной инфраструктуры // Экономические стратегии. 2004. Т. 6. № 5–6. С. 154–160.
7. *Прокушев Е.Ф.* Внешнеэкономическая деятельность. М.: Юрайт, 2013.
8. *Семенов А.В., Руденко Ю.С., Разовский Ю.В.* Рентное мировоззрение арктического развития России // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2014. № 4 (10). С. 93–102.
9. *Шумаев В.А.* Аспекты развития народного хозяйства России в условиях присоединения к ВТО // Инноватика и экспертиза: научные труды. 2012. № 2. С. 222–236.

System of the organization of the foreign trade activity in modern conditions of managing

Alexander Nikolaevich Alekseev, doctor of economic Sciences, associate Professor, Professor, Department of management and marketing, S.Yu. Witte Moscow University

This article is devoted to the modern features of the organization of the foreign trade activity. A number of factors, including not only membership of the country in the WTO and continuous changes of legal base, but also the commodity-sanctions restrictions accepted recently at the level of various states has the impact on this process. The author of article made an attempt to actualize features of the organization of the foreign trade activity in the Russian Federation taking into account the above-designated factors.

Key words: foreign trade, export, import, sanctions, foreign trade contract