

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ

Т.П. Сметанина

**РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ
НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК:
ОТРАСЛЕВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Практикум



Ижевск 2022

УДК 339.5
ББК 65.05
С 502

Рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом УдГУ

Рецензент: кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства **Семёнова И.А.**

Сметанина Т.П.

С 502

Разработка стратегии выхода предприятия на международный рынок: отраслевые и региональные аспекты: практикум. – Ижевск: Изд-во ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ», 2022. – 38 с.

Практикум разработан в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика», программа 38.04.01.01 «Экономика фирмы», в помощь слушателям магистерской программы для приобретения практических навыков внешнеэкономической деятельности в выбранной отрасли региона. Базовый объём практической работы запланирован в соответствии с резервным временем учебной нагрузки.

**УДК 339.5
ББК 65.05**

© Т.П. Сметанина, 2022

© ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Тема 1 Разработка стратегии выхода на внешние рынки: Общие сведения.....	6
Конспект для подготовки к практическим занятиям	6
Практические задания.....	10
Тема 2 Подготовка продукта к экспорту. Документальное сопровождение	12
Конспект для подготовки к практическим занятиям	12
Практические задания.....	16
Тема 3 Структура международного контракта	18
Конспект для подготовки к практическим занятиям	18
Практические задания.....	25
Тема 4 Государственная поддержка экспорта.....	28
Конспект для подготовки к практическим занятиям	28
Практические задания.....	36
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	38

БАЗОВЫЙ АББРЕВИАТУРНЫЙ СПИСОК

ВЭД – Внешнеэкономическая деятельность
ИСО – Международная организация по стандартизации
МСП – Малое и среднее предпринимательство
МСЭ – Международный союз электросвязи
МЭК – Международная электротехническая комиссия
РИЦ – Региональные интегрированные центры
РОСЭКСИМБАНК – Государственный специализированный российский экспортно-импортный банк
РЭЦ – АО «Российский экспортный центр»
ТН ВЭД – Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ТПП РФ – Торгово-промышленная палата РФ
ФОИВ – Федеральный орган исполнительной власти
ФСТЭК – Федеральная служба по техническому и экспортному контролю
ФТС – России Федеральная таможенная служба РФ
ЦПЭ – Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства
ЭКСАР – АО «Экспортное страховое агентство России»

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность является важным инструментом развития отраслей и территорий. Классические варианты успешных стратегий известных предприятий и стран показывают эффективность ставки на наращивание экономической активности на внешнем рынке. Экспортные продукты и отрасли часто играют роль локомотива для хозяйствующих территорий, придавая импульс развития и материальную силу смежным производствам.

При этом необходимо заметить, что наука внешнеэкономических операций требует изучения и практики. Начинающим предприятиям требуется помощь. В то время как крупные производственные объединения имеют (как правило) специализированные службы, обеспечивающие организационно-административные и документальные потребности ВЭД, небольшие предприятия нуждаются в соответствующем сервисном обслуживании. Для предприятий малого бизнеса это направление более сложное в силу частого отсутствия какого-либо опыта работы и соответствующих деловых контактов на внешнем рынке, а также наличия материальных проблем.

Для малых форм предприятий и предпринимательства в настоящее время создан и действует спектр инструментов государственной поддержки. Но само по себе его наличие ещё не означает одномоментную возможность стать успешным экспортером. Наука внешнеэкономической деятельности требует базовой подготовки предпринимателей и сотрудников фирм, целенаправленной и осознанной активности бизнеса в освоении и изучении новых рынков, поиске возможностей, применении существующего организационного и финансового инструментария обеспечения сделки.

В данной работе представлен обзорный материал – практикум для начинающих предпринимателей, содержащий несколько тем: общие сведения по разработке стратегии ВЭД, базовые аспекты документального сопровождения внешнеэкономической операции, толкование и структура международного договора, спектр инструментария организационной поддержки.

Практические задания предваряет тезисный конспект, позволяющий заострить внимание обучающихся на необходимых теоретических аспектах и легче справиться с поставленными вопросами.

Все задания рассчитаны на выполнение работ в мини-группах (до 4-х человек), но по желанию студента могут также выполняться в индивидуальном порядке.

В добрый путь!

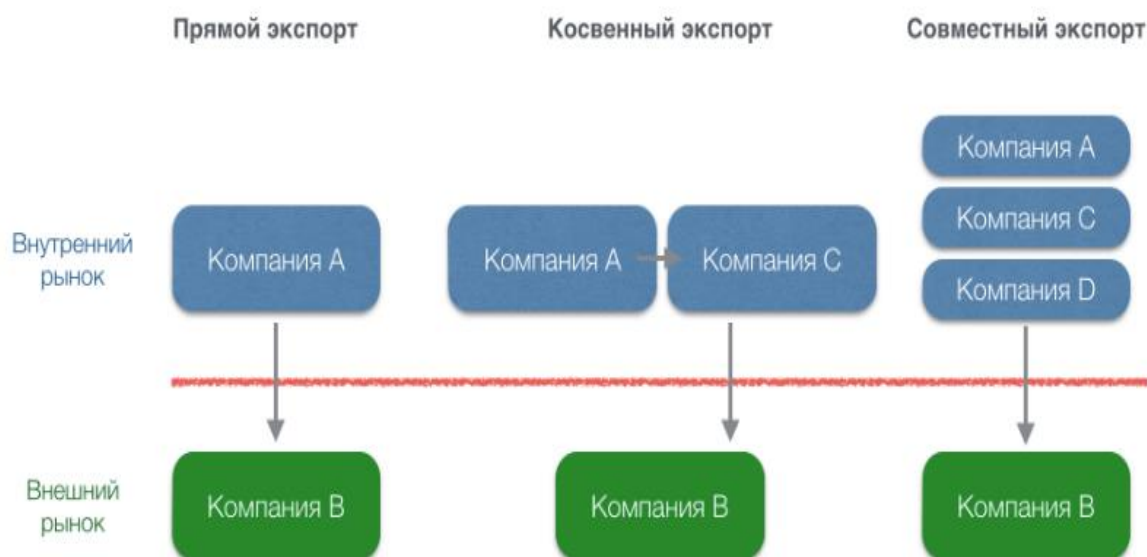
Тема 1

Разработка стратегии выхода на внешние рынки: Общие сведения

Конспект для подготовки к практическим занятиям

Экспортная деятельность предполагает производство товаров и услуг на национальной территории и дальнейшую продажу продукции на целевом внешнем рынке.

Если компания выбирает экспортную стратегию развития, она должна решить какие функции в продвижении товара она сохраняет за собой, а какие передаёт посредникам.



Направление экспортной деятельности	Описание направления экспортной деятельности
Прямой экспорт	Компания продает свой товар на внешний рынок путем заключения прямых контрактов с дилерами и торговыми посредниками внешнего рынка. В этом случае всю операционную деятельность по работе, по поиску посредников, документации и сертификации продуктов компания берет на себя.
Косвенный экспорт	Компания находит на внутреннем рынке торгового посредника, который осуществляет продажу товаров на внешние рынки. Такой посредник часто знает все тонкости работы на целевом внешнем рынке и имеет устоявшуюся сеть дилеров для продажи товаров.
Совместный экспорт	Компания кооперируется с другими компаниями на внутреннем рынке с целью организации прямых поставок на целевой внешний рынок. Данный способ подходит для небольших компаний, не имеющих достаточных ресурсов и масштаба производства для выхода на зарубежные рынки. Кооперация позволяет им восполнить недостающий пробел в ресурсах.

Рис. 1. Варианты экспортного партнерства

Степень делегирования полномочий определяет уровень распределения ответственности и рисков между партнерами.

Таблица 1 – Способы освоения экспортного рынка

Способ	Сущность
Лицензирование международной деятельности	Вид сотрудничества, по которому компания одной страны передаёт право компании другой страны использовать свои уникальные процессы производства, патенты, товарные знаки, технологические достижения и другие ценные навыки <u>за вознаграждение</u> , которое устанавливается в рамках договора. <u>Лицензирование позволяет компании устанавливать жёсткие условия по соблюдению процессов и маркетинговой политики компании</u> , является удобным способом организации местного производства на целевом внешнем рынке без высоких капиталовложений.
Франчайзинг	Разновидность лицензирования. Компания-франчайзер передаёт компании-франчайзи лицензию на осуществление деятельности под своей торговой маркой: передается как возможность использования торгового знака и продуктов компании, так и целый бизнес-процесс (пример – McDonalds). Договор франчайзинга отличается от лицензирования более жесткими требованиями к посреднику и более узкой областью применения.
Контрактное производство	Предполагает передачу производства компании на местном рынке при сохранении остальных функций (маркетинг, продажи, дистрибуция) за головной компанией. Такой тип стратегии выхода на внешний рынок использует компания ИКЕА. Она находит небольшие местные компании для производства ее товаров внутри целевого рынка и значительно экономит на транспортных расходах.
Совместное предприятие	Создаётся двумя или большим количеством предприятий, в которых разделена степень ответственности и рисков между собственниками. Компания может создать совместное <u>предприятие с одним из игроков целевого внешнего рынка</u> с целью получения доступа к ресурсам, знаниям, контактам и технологиям.

Изучение национальной деловой среды и культуры страны экспорта стоит на первом месте. Необходимо расширять сеть деловых контактов, изучать законодательство принимающей страны и позаботиться о защите авторских прав (прав на интеллектуальную собственность).

Международное патентование – это возможность получить патент на изобретение, полезную модель или промышленный образец в любой стране мира путем обращения:

- ✓ в патентное ведомство отдельного государства;
- ✓ (либо) в ведомство государства, которое входит в состав стран, объединенных соглашением.

единенных соглашением.

Для защиты торгового знака за рубежом *необходимо пройти международную или национальную регистрацию товарного знака в отдельных странах*. При выходе на иностранный рынок необходимо зарегистрировать свои права на ИС на территории конкретной страны по правилам ее внутреннего законодательства.



Мадридская система

Мадридская система международной регистрации товарных знаков основана в 1891 году и функционирует в соответствии с Мадридским соглашением 1891 года и Мадридским протоколом 1989 года и находится в ведении Международного бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) – www.wipo.int.

В настоящее время в Мадридском союзе насчитывается 98 членов, которые представляют 114 стран (на долю этих стран приходится более 80% мировой торговли).

Система обеспечивает международную регистрацию ТЗ с помощью одной заявки, составляемой на одном языке и оплачиваемой в одной валюте.


Отдельные страны – особенности

На территории Китая, к примеру, защитой авторских прав занимается Государственное бюро по интеллектуальной собственности – National Intellectual Property Administration). В Китае патент обладает территориальным действием! Если патент зарегистрирован в другой стране – России, США (или даже Гонконге) – он не будет иметь силы.

Спектр нормативной документации для изучения/понимания объема задач экспортера.

Начать запуск проекта (собственного, своими силами) можно на базе технопарка, так как технопарки обеспечивают разностороннюю поддержку стартапам, аккумулируя на своей территории бизнес-инкубаторы, акселераторы и иные сервисные компании.

Таблица 2 – Законы, рекомендуемые к изучению для работы на китайском рынке

Перечень законов	Что делать?
<ul style="list-style-type: none">• «О банкротстве предприятий»;• «О договорах»;• «О компаниях»;• «О контрактных совместных предприятиях китайского и иностранного капитала»;• «О налоге на прибыль предприятий»;• «О паевых совместных предприятиях китайского и иностранного капитала»;• «О предприятиях иностранного капитала»;• «О промышленных предприятиях общенародной собственности»;• «О рекламе»;• «О содействии малым и средним предприятиям»;• «О товариществах»;• «О торговых марках»;• «О труде»;• «О трудовом договоре».	

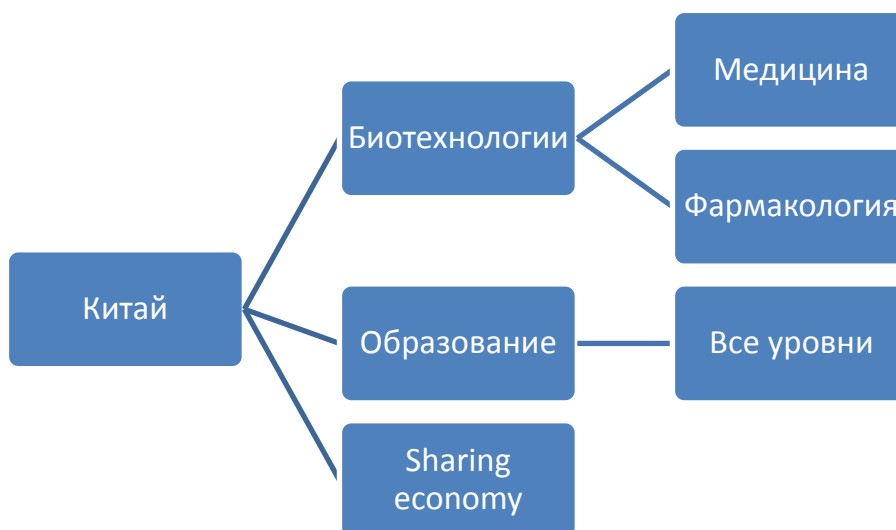


Рис. 2. Определение перспективных сегментов рынка на примере КНР

Мощный ресурс информационных и торговых электронных площадок (e-commerce, социальные сети, приемы SMM+) должен быть применен с умом для конкретного проекта: нужна грамотная собственная стратегия и выверенные точечные решения.

Последовательность действий экспортёра:

- Выбор рынка и поиск покупателя
- Подготовка продукта к требованиям рынка
- Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта
- Подготовка продукта к экспорту
- Выбор способов оплаты поставки
- Поставка продукта
- Осуществление платежей

Вопросы для подготовки и повторения

1. Понятие и способы осуществления экспортной деятельности.
2. Лицензирование, франчайзинг, контрактное производство.
3. Инвестиционная стратегия: бизнес с нуля, слияния-поглощения (самостоятельный разбор).
4. Основные аспекты маркетингового исследования зарубежного рынка.
5. Этапы внешнеторговой сделки.

Доклады

- Ведущие торговые партнёры РФ (по странам дальнего зарубежья, СНГ, ЕАЭС).

- Способы защиты интеллектуальной собственности на зарубежном рынке. Зарубежное патентование.
- Типичные ошибки предпринимателей-экспортёров.

Практические задания

Работа в мини-группах:

1) Необходимо определиться с отраслью и товаром (целесообразно поработать с товаром 1 и товаром 2, а затем выбрать предпочтительный), который Вы желаете экспортировать;

2) Отметьте, пожалуйста, пункты, соответствующие Вашим целям в процессе осуществления экспортной операции:

- ✓ увеличение объема продаж за счёт новых рынков;
- ✓ уменьшение себестоимости единицы продукции;
- ✓ регулирование сезонных колебаний на внутреннем рынке;
- ✓ увеличение прибыли и валютных ресурсов предприятия;
- ✓ Эффективный инструмент развития предприятия (с. 6 УП [1]).

Возможно, Вас беспокоит нестабильность рубля и экономической ситуации в стране? Поясните Вашу экспортную мотивацию.

3) Определите две страны потенциального экспорта (представьте преимущества и недостатки этих стран в сравнительной таблице 3А), оцените объем потенциального рынка, выбранного Вами региона;

Таблица 3А – Определение страны, благоприятной для экспорта продукции (с. 20 УП [1])

Критерии	Страна 1	Страна 2
1. Наличие общей границы		
2. Удаленность от границы (потребность в транспортировке)		
3. Страна входит в Таможенный союз		
4. Страна входит в другие объединения вместе с РФ		
5. Наличие возможности доставить в страну товар тем же видом транспорта, что и при транспортировке по РФ		
6. Возможность онлайн-поставки (виртуальной)		
7. Товар может потерять свои потребительские свойства во время транспортировки		
8. Товар требует особых условий транспортировки (специальная упаковка)		
9. Существует языковой барьер при общении с компаниями из этой страны поставки		
10. Имеются существенные культурные различия		
11. Имеется собственный опыт работы с покупателями выбранной страны		
12. Известно о фактах успешного сотрудничества с покупателями у других компаний из нашего региона		

13. Большое количество компаний из нашего региона поставляют товары в рассматриваемую страну		
14. Доступна информация о ценах на товар		
15. Доступна информация о конкурентах		
16. Доступна информация о покупательских предпочтениях		
17. Имеется в наличии информация об особенностях таможенно-тарифного регулирования		
18. Достаточно ли российских сертификатов на продукцию для организации экспорта?		

4) назовите потенциальных конкурентов по Вашей продукции на выбранном Вами зарубежном отраслевом рынке (фирмы, товар – пример);

5) выберите нужные пункты из перечисленных в таблице 3В, дайте необходимые пояснения.

Таблица 3В – Поиск иностранного покупателя (с. 24 УП [1])

Задача	Результат	Что предпринять далее
Определить тип покупателя: • посредник / конечный потребитель • оптовый / розничный		
Определить тип поиска для разных видов покупателей: • активный / пассивный • как именно искать		
Проверка надёжности: • российский онлайн-сервис • торговый реестр соответствующей страны • заказ отчёта о компании в международном кредитно-рейтинговом агентстве		

Источники информации

1. УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ЭКСПОРТЕРОВ. – М.: РЭЦ., 2016. – //minec.gov-murman.ru/about/obsch_sovet/novosti/uchebnoe-posobie.pdf (смотрите внимательно рекомендованные к изучению источники и ссылки, указанные в пособии по каждому разделу)

2. Данные Росстата (экспорт) – <https://rosstat.gov.ru/statistic>

3. Данные Федеральной таможенной службы (экспорт) – <https://customs.gov.ru/statistic>

4. Аналитические материалы, отчёты финансовых организаций, научные статьи по указанной теме

NB! Многочисленные ссылки по этапам экспортных операций представлены в указанном выше учебном пособии для начинающих экспортеров. Смотрите внимательно и используйте!

Тема 2

Подготовка продукта к экспорту. Документальное сопровождение

Конспект для подготовки к практическим занятиям

Экспортер должен точно знать базовые требования к разрешительной документации для осуществления экспортной операции. Получать разрешительную документацию придётся как при вывозе товара с таможенной территории ЕАЭС, так и при ввозе товара на территорию иностранного государства.

О таможе

✓ Таможня – государственный орган, обеспечивающий порядок перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств, вещей и иных предметов, применение таможенных процедур и взимание таможенных платежей, производящий таможенный контроль и таможенное оформление.

✓ Таможенное регулирование направлено на правовую регламентацию деятельности участников внешнеэкономической деятельности.

✓ Таможенная граница очерчивает пространственные пределы действия таможенного законодательства данного государства и разделяет таможенные территории сопредельных стран.

✓ Внешняя таможенная граница разделяет таможенные территории смежных государств. Она, как правило, совпадает с государственной границей.

✓ Внутренняя таможенная граница проходит по периметрам особых экономических зон (свободных таможенных зон и зон свободных складов), исключительной экономической зоны РФ и континентального шельфа РФ.

✓ Внутренняя таможенная граница приравнена по правовому статусу к внешней таможенной границе.

ЕАЭС (Евразийский экономический союз)

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

Начало сотрудничеству положено в 2014-м году договором между тремя республиками: Беларусью, Казахстаном и РФ.

Государства-члены

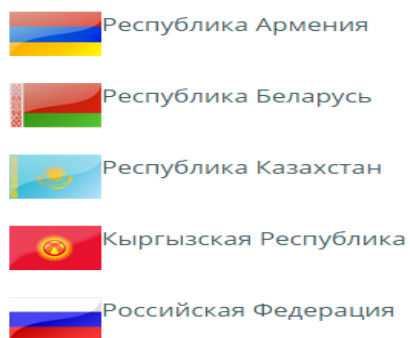


Рис. 3. Страны-члены Евразийского экономического союза

Таможенный союз ЕАЭС – форма торгово-экономической интеграции стран-участников, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участники Таможенного союза применяют единые таможенные тарифы и другие меры регулирования при торговле с третьими странами.



В рамках Таможенного союза и Евразийского экономического сообщества к настоящему времени приняты следующие основные международные договоры, призванные упростить движение товаров на территории государств-участников:

- ✓ Соглашение о проведении согласованной политики в области технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер;
- ✓ Соглашение *о единых принципах и правилах технического регулирования*;
- ✓ Соглашение об основах гармонизации технических регламентов;

- ✓ Соглашение о применении Единого знака обращения продукции на рынке государств-членов ЕАЭС;
- ✓ Соглашение о создании информационной системы ЕАЭС в области технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер;
- ✓ Соглашение об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на территории Таможенного союза;
- ✓ Соглашение о взаимном признании аккредитации органов по сертификации (подтверждению соответствия) и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по подтверждению соответствия.

С января 2018 года все процедуры и условия таможенного контроля на границах стран-участниц ЕАЭС регулируются Таможенным кодексом Евразийского экономического союза



В ЕАЭС действует единый таможенный тариф (ЕТТ).

Цифровой десятизначный код товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС имеет следующую структуру:

XX – группа
 XXXX – позиция
 XXXXXX – субпозиция (ГС)
 XXXXXXXX – подсубпозиция (КНЕС)
 XXXXXXXXXX – подсубпозиция (СНГ)
 XXXXXXXXXXXX – подсубпозиция (Россия)

Пример:

РАЗДЕЛ I. Живые животные; продукты животного происхождения

- 01 ЖИВЫЕ ЖИВОТНЫЕ % ▢
- 0101 Лошади, ослы, мулы и лошаки живые: % ▢
- 0102 Крупный рогатый скот живой: % ▢
 - ▢ - домашний крупный рогатый скот:
 - ▢ - буйволы:
 - 010290 - прочие: % ▢
- 0103 Свины живые: % ▢
- 0104 Овцы и козы живые: % ▢
- 0105 Домашняя птица живая, то есть куры домашние (Gallus domesticus), утки, гуси, индейки и цесарки: % ▢
- 0106 Живые животные прочие: % ▢
- 02 МЯСО И ПИЩЕВЫЕ МЯСНЫЕ СУБПРОДУКТЫ % ▢
- 0201 Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное: % ▢
- 0202 Мясо крупного рогатого скота, замороженное: % ▢
 - 020210000 - туши и полутуши: % ▢
 - 020220 - прочие отруба, необваленные: % ▢
 - 020230 - мясо обваленное: % ▢
- 0203 Свинина свежая, охлажденная или замороженная: % ▢
 - ▢ - свежая или охлажденная:
 - ▢ - замороженная:

Рис. 4. Кодирование товара во внешнеэкономической деятельности

Документы, необходимые для экспорта товара:



Сертификат происхождения товара экспортер получает в России и представляет в таможенную страну импорта для расчета ставки таможенной пошлины.

Выдается этот документ ТПП РФ через действующие во всех регионах России территориальные палаты.

К документам, подтверждающим соблюдение запретов и ограничений на вывоз товара относятся различные сертификаты соответствия (в отношении отдельных категорий товаров) – ветеринарные, радиационные и др.

Товар должен пройти процедуры оценки соответствия требованиям страны покупателя. Если страна входит в Таможенный союз, то нужно учесть его требования (например, общие требования Европейского Союза). По результатам оценки соответствия требованиям технических регламентов (директив) выдается или регистрируется третьей независимой стороной документ об оценке соответствия (Declaration of Conformity).

Внутри ЕАЭС

Государства-участники ЕАЭС со своими партнерами подписали ряд соглашений для устранения барьеров при торговле внутри Союза. Принятие этих соглашений упростило и облегчило взаимную торговлю внутри ЕАЭС. Российским компаниям-экспортерам достаточно оформить на свою продукцию Сер-

тификат единого образца и эта продукция может быть поставлена в союзное государство без необходимости повторной сертификации.

ФСТЭК и ФСВТС

Разрешительные документы Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) и Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству касаются перечня критической информационной инфраструктуры и поставок вооружения по внешнеторговым контрактам.

Вопросы

1. Государственная таможенная система и таможенное регулирование. Таможенная территория.
2. Особые экономические зоны. Таможенная граница, внутренняя и внешняя.
3. Евразийский экономический союз. Единая таможенная территория.
4. Таможенный кодекс ЕАЭС. Электронные источники информации.
5. ТН ВЭД. Единый таможенный тариф. Вывозные пошлины.
6. Спектр разрешительной документации для проведения экспортной операции.

Доклады

- Вывозные таможенные пошлины: товарная специфика.
- Роль ТПП (Торгово-промышленной палаты) в документальном сопровождении внешнеторговых сделок (сертификат происхождения товара) – <https://udmtpp.ru/uslugi/sertifikaty-proishozhdeniya-tovarov/>.
- Лицензирование внешнеэкономических операций.

Практические задания

1. Определить товарный код Вашей продукции к вывозу (экспорту). Входит ли Ваш товар в список ТН ВЭД ЕАЭС, облагаемый вывозными пошлинами? Какие разрешительные документы Вам нужны для организации экспортной операции (на вывоз с территории РФ и на ввоз и выпуск в стране экспорта)?

2. Пользуясь сайтом Europages – B2B sourcing – <https://www.europages.co.uk/companies/index.html>, назовите страну и выберите тип компании-партнёра по экспорту Вашего продукта, с которым Вы хотели бы иметь дело. Выберите конкретные компании.

В случае, если предложенный европейский портал не соответствует направлению Вашего экспорта и Вашей товарной специализации, найдите и представьте аналогичные информационные ресурсы B2B, подходящие для по-

иска компании-партнера в стране Вашего экспорта. Назовите потенциальные компании-партнёры для сотрудничества.

3. Планируете ли Вы обращаться в ТПП РФ (и ее представительства в России и за рубежом) для получения подтверждения надёжности будущего контрагента? Да/Нет. Объясните, почему. Каковы ваши варианты получения достоверных сведений? Покажите шаги проверки визуально в презентации.

4. Какую продукцию Вы могли бы привезти из страны, с которой хотите сотрудничать? Определите код товара по ТН ВЭД ЕАЭС и ставку ввозной таможенной пошлины.


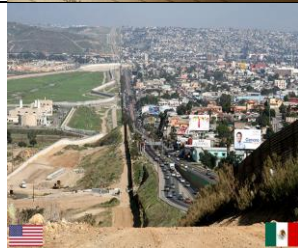
Источники информации

1. Официальный сайт ЕАЭС. – <http://www.eaeunion.org/>
2. Сайт Евразийской экономической комиссии – <http://www.eurasiancommission.org>
3. Информационный портал ЕАЭС. – <https://portal.eaeunion.org/ru-ru/public/main.aspx>
4. Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 г. – https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01428320/err_12012021_12
5. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (ред. от 29.05.2019) (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)/ТК ЕАЭС. Статья 351. Таможенные органы, их задачи и функции
6. Коды товарной номенклатуры ТН ВЭД ЕАЭС. – <https://www.tks.ru/db/tnved/tree>
7. Видео-пояснение по СТ-1 (сертификат соответствия - ! - ЕАЭС) https://www.youtube.com/watch?v=t570C_z0OJg
8. Уплата вывозных таможенных пошлин и иных платежей, взимание которых возложено на таможенные органы, при вывозе товаров с таможенной территории ЕАЭС. – <https://customs.gov.ru/document/text/13230>
9. Ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств-участников соглашений о таможенном союзе – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151402/9d94169a4428cf0558b3b622d66f6b9e2d8ee439/
10. ФСТЭК РФ: Списки лицензируемых экспортных товаров. <https://fstec.ru/normotvorcheskaya/eksportnyj-kontrol/282-spiski-kontroliruemykh-tovarov>

Тема 3

Структура международного контракта

Конспект для подготовки к практическим занятиям

<p><i>Внешнеторговые сделки оформляются контрактом (договором). Отношения, возникающие из контракта, называются договорными, а обязательства сторон, вытекающие из контракта, - обязательствами по контракту (по договору).</i></p>	
<p><i>Под международным контрактом понимается <u>сделка (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах (!)</u>, по поставке установленного количества товарных единиц и/или оказании услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.</i></p>	
<p><i><u>*Контракт признается международным</u>, если он заключен между сторонами одной государственной (национальной) принадлежности, но при этом <u>коммерческие предприятия находятся на территории разных государств</u>.</i></p>	<p><u>Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г.</u></p>

Существенные условия контракта определяются сторонами на основе международных договоров или торгового обычая.

Четкое определение предмета и объекта контракта относится к его существенным условиям.

Предмет определяет вид действия или операции!

Как правило, он находит отражение в названии контракта:

- ✓ *продажа (selling),*
- ✓ *передача (transference),*
- ✓ *создание (development),*
- ✓ *поставка (supply),*
- ✓ *разработка (development),*
- ✓ *аренда, лизинг (leasing), ...*

Объект контракта – вещный предмет и материальные средства, подлежащие передаче, продаже, и/или неимущественные права, касающиеся и составляющие суть операции.

Объектом международных коммерческих операций является продукция, включая услуги, а также результат производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающий при реализации форму товара

Под товарной единицей (*unit, piece*), понимают отдельное количество товаров одного вида, признаваемое в течение определенного периода времени в качестве объекта сделки. Партия состоит из одной или более товарных единиц.

Виды и особенности контрактов купли-продажи:

1. *Контракт разовой поставки* (contract for a single shipment) – единовременное соглашение (сделка), которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определенной дате, сроку, периоду времени. Поставка товаров производится один или несколько раз в течение установленного срока.

2. *Контракт с периодической поставкой* (contract for regular/periodic deliveries) предусматривает регулярную (периодическую) поставку определенного количества партий товара на протяжении установленного в условиях контракта срока, который может быть коротким – краткосрочный контракт (обычно один год) – и долгосрочным (5-10-20 лет).

3. *Контракты на поставку комплексного оборудования* (contract for the supply of complete equipment) отличаются многообразием и сложным содержанием, обилием условий и формулировок в отношении обязанностей продавца и покупателя, увеличением перечня обязанностей продавца (предполагает осуществление тесных связей с покупателем-заказчиком до и после поставки оборудования).

Основные условия контракта купли-продажи (структура):

- определения и термины;
- предмет и объект поставки (наименование, качество и количество товара);
- срок и место поставки;
- базисные условия поставки;
- цена и общая стоимость поставки;
- скидки и льготы;
- условия, сроки и порядок платежа;
- валютные риски;
- порядок сдачи-приемки товара;
- способы определения качества и количества товара;
- транспортные условия;
- условия страхования;
- условия перехода собственности (титул);
- контроль и инспекции;
- условия о гарантиях и сервисном обслуживании;
- переделы контракта и мера ответственности;
- порядок претензий и санкции;
- порядок разрешения споров;
- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
- применимое право и толкование контракта;

- юридические адреса сторон и банковские реквизиты;
- подписи продавца и покупателя.

Стороны контракта купли-продажи – продавец и покупатель (экспортер и импортер) – берут на себя конкретные обязательства, обусловленные контрактом.

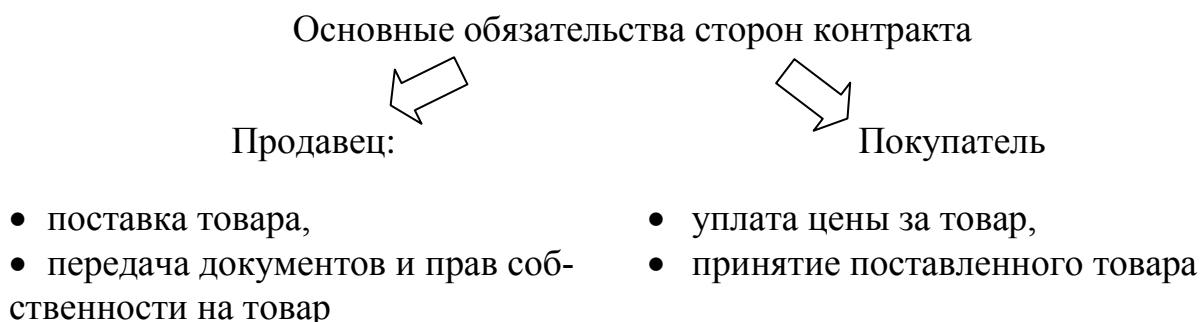


Рис. 5. Главные обязательства сторон контракта

Международные коммерческие термины

INCOTERMS (*International commercial terms*) – международные правила торговой практики относительно места перехода ответственности от продавца к покупателю (франко).

Основные принципы, регулируемые Инкотермс:

- распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара (какие расходы и с какого момента);
- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза;
- дату поставки товара (момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя).

Главная цель базисных условий контракта – четкое определение условий контракта в отношении обязательств продавца по доставке товаров покупателю и унификация обязанностей сторон контракта.

Диапазон базисных условий охватывает все необходимые и достаточные варианты – от случая, когда вся ответственность лежит на покупателе – до случая, когда вся ответственность лежит на продавце.



Инкотермс 2020

Условия поставки	Затарка груза	Затаможка	Доставка до пункта погрузки	Погрузка на судно	Морская перевозка	Выгрузка с судна	Доставка до места назначения	Страхование	Растаможка
EXW	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FCA	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FAS	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FOB	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CFR	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIF	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Продавец	Покупатель
CPT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DPU	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
DAP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
DDP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Продавец

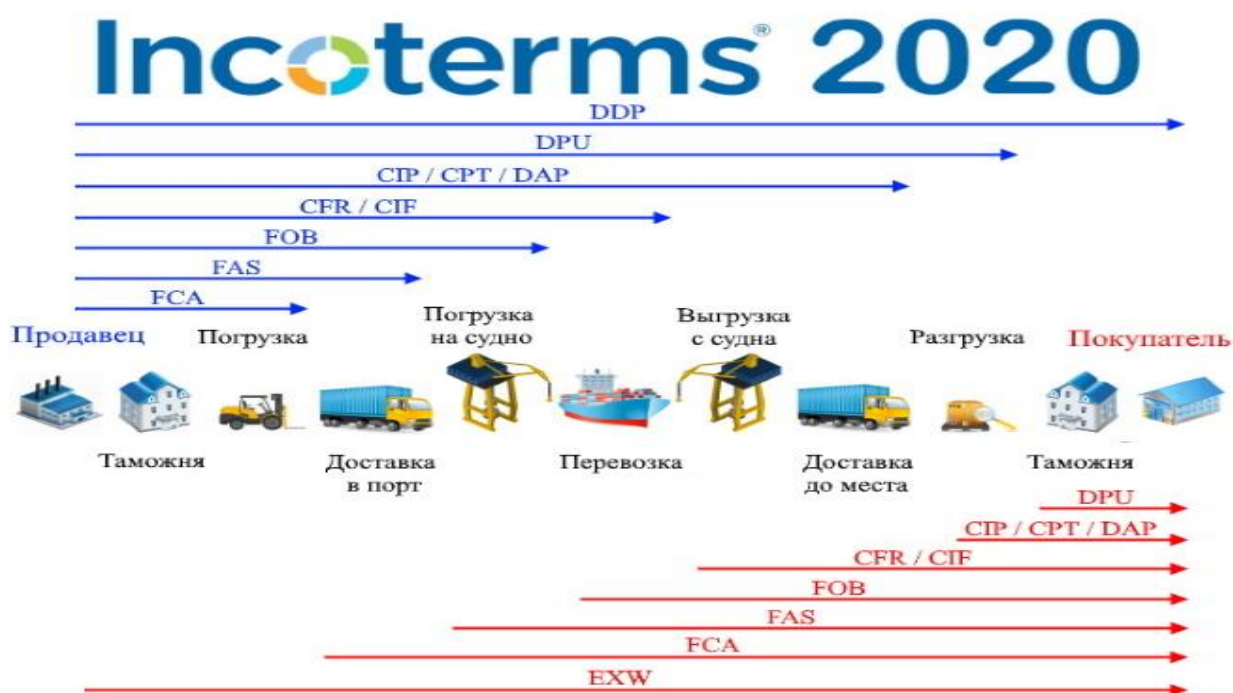


Рис. 6. Обязанности продавца и покупателя по Инкотермс-2020 (схема 1 и 2)

Группы Инкотермс:

- Группа E (самовывоз.): EXW;
- Группа F (за перевозку платит покупатель): FCA, FAS, FOB;
- Группа C (за перевозку платит продавец): CPT, CIP, CFR, CIF;
- Группа D (доставка): DAP, DPU, DDP.

I ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА	II ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА
<p>EXW - «Ex Works / Франко завод»</p> <p>FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик»</p> <p>CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до»</p> <p>CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»</p> <p>DPU - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки»</p> <p>DAP - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения»</p> <p>DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»</p>	<p>FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна»</p> <p>FOB - «Free on Board / Свободно на борту»</p> <p>CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт»</p> <p>CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»</p>

ЦЕНА ТОВАРА

При установлении цены товара в контрактах особо определяются:

- *единица измерения* (contract unit of measure), за которую устанавливается цена;
- *базис цены* (price basis);
- *валюта цены* (currency of price);
- *способ определения, фиксации и уровень цены.*

Цена в контракте может быть установлена:

- *за определенную количественную единицу* (unit), или за определенное число единиц (number of units) товара, обычно применяемых в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т.д.), или в счетных единицах (сотня, дюжина и т.д.).
- *за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества* в товаре (руды, концентраты, химикалии);
- *за весовую единицу в зависимости от колебаний наружного веса*, содержания посторонних примесей и влажности (market weight);
- *за единицу сделки – минимальное количество товара или ценных бумаг*, необходимых и достаточных для совершения сделки.

УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА

При определении условий платежа в контракте точно устанавливаются:

- валюта платежа;

- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска (опасности курсовых потерь);
- способ платежа и формы расчетов;
- сроки и место платежа.

Это один из ключевых и сложных компонентов международного контракта.

Способы платежа (manner of payment) определяют, когда производится оплата товара по отношению к его фактической поставке (возможны авансовые и кредитные формы).

Платеж может быть осуществлен при посредничестве банка или непосредственно между партнерами по сделке. К последним относятся разновидности прямых денежных переводов.

Подавляющая часть расчетов по международным коммерческим сделкам осуществляется в инкассовой и аккредитивной формах.

Схема действия международного аккредитива выглядит следующим образом:



Рис. 7. Схема аккредитивных расчетов

УПАКОВКА И МАРКИРОВКА ТОВАРА

Упаковка играет определяющую роль при транспортировке продукции, предохраняет ее от повреждения и расхищения в пути следования.

В большинстве случаев не только внутренняя упаковка, неотделимая от товара, но и внешняя тара переходят в собственность покупателя одновременно с товаром.

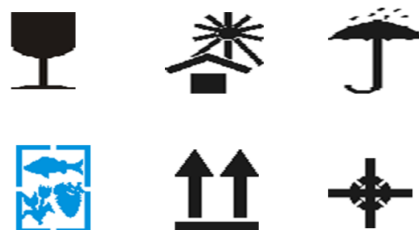
Исключение составляют случаи, когда в контракте предусмотрена:

- ✓ отгрузка товара в таре, заранее предоставленной покупателем,
- ✓ возврат тары покупателем продавцу, (например, при поставках химических товаров и минеральных масел в металлических бочках, стеклянных бутылках, возвратных контейнерах и т.д.).

МАРКИРОВКА

Несет емкую и точную информацию о стране происхождения товара, производителе, собственнике товара, количестве и весовых характеристиках, принадлежности к контракту и направлении следования.

Маркировка также несёт защитные функции и содержит указания о способе обращения с товаром при погрузке и выгрузке, методах укладки, хранения, защиты от воздействия окружающей среды, наличии опасных компонентов и другое.



Вопросы

1. Дайте определение международному контракту.
2. Дайте формулировку сторонам контракта. В чем отличие предмета и объекта контракта?
3. Каковы основные условия международного контракта купли-продажи?
4. В чем заключаются основные обязательства продавца и покупателя?
5. Назовите особенности определения срока и даты поставки.
6. Значение международных коммерческих терминов. Назовите основные группы Incoterms-2020.
7. Чем определяется цена товара в контракте?
8. Условия платежа. Способы платежа. Формы расчетов.
9. Упаковка и маркировка товаров.
10. Контрактные условия транспортировки грузов.
11. Сдача-приемка товара (отраслевые особенности).
12. Гарантии, претензии, рекламации.
13. Ответственность за нарушение контракта.
14. Договор страхования.
15. Форс-мажорные оговорки.
16. Разрешение споров.

Доклады

- Инкассовая форма международных расчетов.
- Аккредитивная форма международных расчетов.
- Международный коммерческий арбитраж

Практические задания

Работа в мини-группе.

Скачать образец международного контракта и заполнить его на поставку своего товара (экспортную или импортную операцию) согласно основным разделам структуры контракта.

Можно опираться на готовые формы имеющихся контрактов предприятий, но при этом «модернизировать» контракт под свой товар (продукцию) с доказательными пояснениями.

Контракт нужно защитить на занятии по структурным разделам (см. выше «Вопросы»).

Задачи для практики применения ИНКОТЕРМС

(автор – Герчикова И.Н.)

1. Предприятие в Казани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки CIF Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения:

- а) неадекватности применения базиса;
- б) излишних затрат на транспортировку;
- в) дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта?

Какой правильный базис поставки, с Вашей точки зрения, должен быть применен?

2. Предприятие в Воронеже продало 35 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 150 км от Гамбурга (ФРГ, порт на Эльбе), с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения.

Укажите, в чем ошибка воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара? Ответьте:

- а) каким, на Ваш взгляд, должен быть базис поставки в данном случае?
- б) какой маршрут транспортировки Вы бы избрали?
- в) какие виды транспорта использовали?

3. Предприятие в Москве продало небольшую партию женских велосипе-

дов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьева до аэропорта в Нью-Йорке.

Каковы обязанности предприятия по осуществлению данной поставки?
В чем ошибочность его действий?

4. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях EXW Берлин (центральный склад масла).

Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель.

Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок, но доставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей.

Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

5. При заключении контракта на поставку оборудования из Милана (Италия) на условиях DDP ст. Новаи (Швейцария) покупатель настаивал на включении в его условия положения о том, что право собственности на товар переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику.

Является ли требование покупателя правомерным?
Каковы варианты разрешения ситуации?

6. Российское предприятие поставляет автомобили из Ульяновска в порт Триполи (Ливан) на судах типа ролл-он/ролл-оф (*Технология ро-ро (от англ. roll-on-roll-off – букв. «вкатывай-выкатывай»)*) на базисном условии поставки FOB Новороссийск.

В чем ошибочность базиса поставки с учетом специфики транспортировки товара?

7. При поставке одновременно 50 тыс. тонн руды из порта Мармагао (Индия) в порт Осака (Япония) используется базисное условие контракта CIF без выгрузки.

Каковы особенности контракта в данном случае?

8. Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисе поставки «СРТ склад получателя».

Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту?

Какими критериями Вы руководствуетесь при принятии решения?

Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

9. Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Салоники (Греция). Базисное условие поставки определено как «FOB с укладкой, Новороссийск».

В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем?

Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта?

Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от порта Новороссийск до порта Салоники?

Если да, то, по каким пунктам?

Информационные источники

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Вена, 11 апреля 1980 г.)

2. Комиссия ООН по праву международной торговли. – <https://uncitral.un.org/>

3. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ, 2001. – 671с.

4. Контракты и внешнеторговая документация: учеб. пособие / А.В. Кулешов, Л.А. Желтова, О.В. Шишкина. – М.: Троицкий мост, 2014.

5. Потапов Н.А. Методические материалы по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация». – М.: Юридический институт МИИТ, 2015. – 72 с.

6. ИНКОТЕРМС 2020. Пояснения, изменения. – <https://ucsol.ru/information/inkoterms-2020>

7. Международный коммерческий арбитражный суд ТПП РФ. – <https://mkas.tpprf.ru/ru/information/>

Торгпредства входят в систему Министерства экономического развития РФ и работают в настоящее время в 54 странах мира.

- в иностранных государствах (торгпредства) являются государственными органами, которые обеспечивают в государстве пребывания создание конкурентных преимуществ для российских предприятий.

- Торгпредства входят в систему Министерства экономического развития РФ и работают в настоящее время в 54 странах мира.

Посмотреть информацию о конкретном Торговом представительстве можно на конкретном специализированном сайте, содержащем основную информацию, включая ответственных лиц, контакты и место расположения. Пример Вы можете видеть ниже.

🏠 — [О Министерстве](#) — [Торговые представительства](#) — Страны мира и торговые представительства

СТРАНЫ МИРА И ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

БЕЛЬГИЯ

ТОРГОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КРОЛЕВСТВЕ БЕЛЬГИЯ И БЕЛИКОМ ГЕРЦОГСТВЕ ЛЮКСЕМБУРГ

Горшков Анатолий Иванович
Торговый представитель Российской Федерации в Королевстве Бельгия и Великом Герцогстве Люксембург

Адрес: **Dreve de Lorraine 45, 1180 Uccle, Belgium**

Телефон: **+32 2 375-40-20**

Факс: **+32 2 375-74-10**

Эл. почта: **brussels@minprom.gov.ru**

Web-сайт: **<https://bel.minpromtorg.gov.ru>**

ФЛАГ



ГЕРБ



ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Столица: **Брюссель**

Национальная валюта: **евро**

Официальный язык:
французский, фламандский, немецкий

026 Оставить свой отзыв о работе сайта

Ctrl + Enter Сообщить об ошибке

Рис. 9. Пример для поиска торгового представительства по региональному и отраслевому направлению (сайт, контакты, информация)

Региональные центры координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП (ЦПЭ) создаются в регионах РФ для информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки ВЭД субъектов МСП и содействия их выходу на иностранные рынки. ЦПЭ работают в 51 регионе Российской Федерации.


madeinudmurtia.ru/udm/export/udmurtskaya-respublika/

РЕЕСТР ЭКСПОРТЕРОВ МЕРОПРИЯТИЯ ЭКСПОРТ В УР ... Рус Eng Cn

Экспорт в Удмуртской Республике

Экспортная статистика

- Экспортный потенциал предприятий Удмуртии
- Экспортная стратегия УР
- Экспортный совет при Главе Удмуртской Республики
- Орган исполнительной власти Удмуртской Республики, ответственный за внешнеэкономическую деятельность
- Зарубежные представительства РЭЦ
- Аналитический портал экспорт регионов РЭЦ
- Государственная программа УР "Создание условий для



Показатели за 2020

Совокупный объем экспорта 0,50 млрд \$

madeinudmurtia.ru/udm/export/

РЕЕСТР ЭКСПОРТЕРОВ МЕРОПРИЯТИЯ ЭКСПОРТ В УР ...

Комплексные услуги








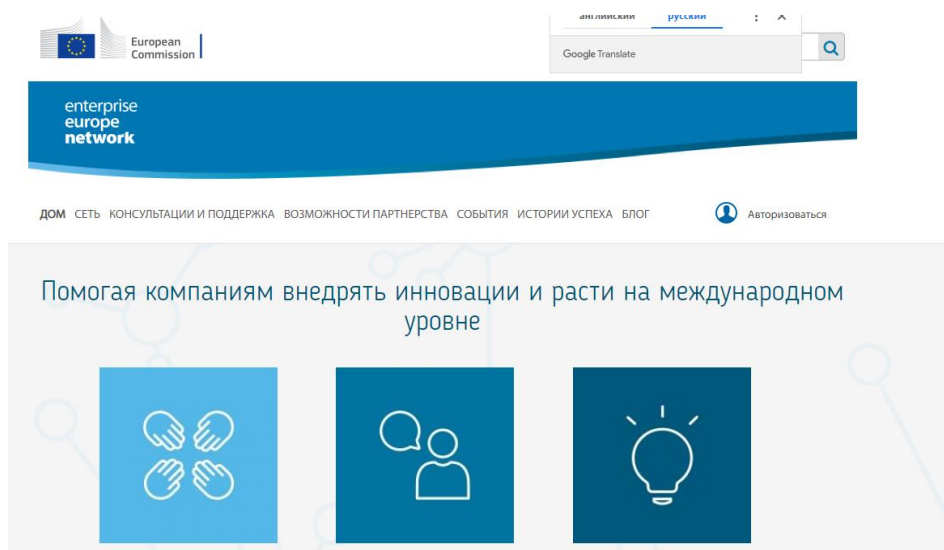
 Сопровождение экспортного контракта	 Поиск и подбор иностранного покупателя	 Доступ к запросам иностранных покупателей
 Международные бизнес-миссии	 Реверсные бизнес-миссии	 Выставки
 Маркетплейсы	 Экспортный акселератор «Made in Udmurtia»	 Партнерские акселерационные программы
 Создание и модернизация сайта	 Маркетинговые исследования иностранного рынка	 Защита интеллектуальной собственности
 Международная сертификация	 Мастер-классы и тренинги по экспортной тематике	 Конкурс «экспортер года»

Рис. 10. Организационные направления экспортной поддержки в регионе

Региональные интегрированные центры (РИЦ) создаются в регионах РФ в структуре ЦПЭ для содействия субъектам МСП в установлении и развитии взаимовыгодного делового, технологического и научного сотрудничества с зарубежными партнерами посредством европейской сети поддержки предпринимательства – Enterprise Europe Network.



Европейская сеть предприятий – это ключевой инструмент стратегии ЕС по стимулированию роста и создания рабочих мест. Объединяя около 600 организаций поддержки бизнеса из более чем 50 стран, сеть помогает небольшим компаниям использовать беспрецедентные возможности для бизнеса на едином рынке ЕС.



РИЦ – это партнёрская программа Консорциума «EEN-Россия». Организации-члены EEN включают торгово-промышленные палаты, технологические центры, исследовательские институты и агентства по развитию.

Сеть тесно связана с Европейской комиссией, и, в то же время, около 3000 её опытных сотрудников предоставляют клиентам практические ответы на конкретные вопросы на их родном языке.

Найдите контактную точку в локальной сети

Свяжитесь с местным контактным лицом в сети, выбрав страну и город, ближайший к месту нахождения вашего предприятия. Они могут помочь вам советом, поддержкой и возможностями международного партнерства.

Искать в стране ЕС ИЛИ Искать в стране, не вх

Найдите международного партнера

Ищите партнеров для производства, распространения, совместной разработки и поставки ваших продуктов и идей. [Зарегистрируйтесь, чтобы получать уведомления по электронной почте](#)

«Российский экспортный центр»

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) – государственный институт поддержки несырьевого экспорта, под управлением ВЭБ.РФ, консолидирующий группу компаний, предоставляющих российским экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки.

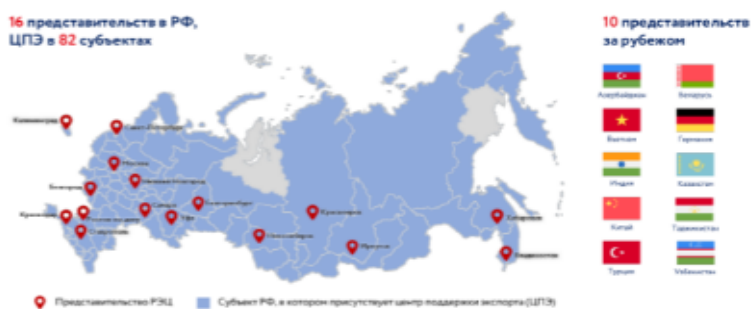
РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

Институт финансовой и нефинансовой поддержки экспорта

Структура Группы РЭЦ:

- РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**
Государственный институт поддержки экспорта, центр экспортных компетенций
- ЭКСАР**
Страховые продукты для закрытия коммерческих и политических рисков при экспорте
- РОСЭКСИМБАНК**
Кредиты и гарантии на поддержку экспортных поставок
- Школа экспорта РЭЦ**
Образовательные и акселерационные программы для обучения внешнеэкономической деятельности

География группы РЭЦ:



МОЙ ЭКСПОРТ «ОДНО ОКНО» ЭКСПОРТЕРА
Единая цифровая экосистема сервисов для экспортеров, объединяющая в себе государственные и бизнес-сервисы

22 бизнес-сервиса
6 государственных сервисов

Группа РЭЦ объединила несколько компаний, в т.ч.:

- АО «Экспортное страховое агентство России» (ЭКСАР);
- Государственный специализированный российский экспортно-импортный банк (РОСЭКСИМБАНК).

В «едином окне» РЭЦ компании могут получить полный спектр нефинансовых и финансовых услуг.

Российский экспортный центр имеет 11 представительств за рубежом. Список стран Вы можете видеть на представленной карте.

- Азербайджан
- Беларусь
- Германия
- Индия
- Казахстан
- Китай
- Таджикистан
- Турция
- Узбекистан
- Вьетнам



Финансовая поддержка может быть оказана предприятию в кредитной, страховой или гарантийной форме как для исполнения экспортерами обяза-

тельств по внешнеторговому контракту, так и для обеспечения оплаты поставки со стороны иностранного покупателя.

Обратиться в группу РЭЦ можно, направив запрос с сайта www.exportcenter.ru либо на электронный адрес info@exporcenter.ru.

РОСЭКСИМБАНК.

Виды кредитной поддержки

А. Финансирование расходов на приобретение сырья, материалов, оплату услуг субподрядчиков для исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

В. Финансирование текущих расходов на пополнение запаса оборотных средств и исполнение обязательств по регулярным экспортным поставкам.

С. Финансирование коммерческого кредита экспортера на пополнение запаса оборотных средств и исполнение обязательства по регулярным экспортным поставкам.

Д. Финансирование торгового оборота с иностранными покупателями в случае регулярных поставок за рубеж однородных товаров или услуг (на пополнение запаса оборотных средств).

Е. Специальная программа кредитования для производителей высокотехнологичного экспорта. Кредитование доступно в рублях, долларах США и евро.

РОСЭКСИМБАНК.

The screenshot shows the website of ROSEXIMBANK, a branch of the Russian Export Center. The page is titled "Финансово-гарантийная поддержка экспорта" (Financial and guarantee support of exports). It features a navigation menu with options like "О банке", "Финансово-гарантийная поддержка экспорта", "Расчетное обслуживание и валютный контроль", "Программа для высокотехнологичного экспорта", "Истории успеха", and "Для банков". The main content area includes a sub-menu with "Кредиты на поддержку экспорта" and "Гарантии на поддержку экспорта". A text block explains that the bank offers favorable solutions for exporters and buyers of Russian goods, and provides contact information for the Moscow call center (+7 495 967-07-67). There are also buttons for "Написать сообщение" (Write message) and "Обратный звонок" (Callback).

Гарантийная поддержка

А. Гарантия возврата авансового платежа. Если условиями внешнеторгового контракта предусмотрено предоставление авансового финансирования, а иностранный покупатель готов перечислить авансовый платеж под гарантию банка, Росэксимбанк обеспечит обязательства предприятия по возврату авансового платежа.

В. Гарантия платежа. Если для исполнения экспортных обязательств предприятию необходимо задействовать субподрядчиков, оно может воспользоваться гарантией банка по оплате данного контракта.

** В обоих случаях экспортер платит комиссию банку за предоставление гарантии.*

ЭКСАР. Страховая поддержка

Страхование кредита на пополнение оборотных средств предназначено для защиты российского банка от риска невозврата кредита, предоставленного российскому экспортеру (субъекту МСП) для исполнения внешнеторгового контракта.

** Условия страхования предусматривают единую ставку страховой премии – 1,5% годовых от суммы застрахованной задолженности по кредиту.*

КОНСУЛЬТАЦИИ БЕСПЛАТНО

РИЦ:

➤ информационно-консультационные услуги таможенного регулирования и законодательства Европейского союза, иных стран, входящих в Европейскую сеть поддержки предпринимательства, и РФ в области деловой, технологической и научно-исследовательской кооперации.

РЭЦ:

➤ осуществление проверок соблюдения таможенного и налогового законодательства;

➤ помощь в подготовке документов для получения предварительного классификационного решения таможенного органа;

➤ содействие в подготовке документации для получения разрешения на переработку товаров на таможенной территории;

➤ помощь в решении задач, связанных с определением страны происхождения товара, и получении статуса экспортируемой продукции «Made in Russia»;

➤ содействие в получении разрешительной документации, необходимой для осуществления экспортной поставки;

➤ помощь в подготовке товаросопроводительных документов, необходимых для осуществления экспортной поставки;

- помощь в эффективном применении льгот по уплате таможенных пошлин и налогов при вывозе товаров из РФ, включая использование таможенных процедур, в рамках которых предоставляются таможенные льготы;
- помощь в таможенной оценке товаров, связанная с методом расчета и пересмотра трансфертных цен.

Логистика:

- базовое консультирование по вопросам логистики;
- разработка базового сценария (маршрута) перевозки;
- расчет средней стоимости перевозки по разработанному маршруту перевозки.
- консультационную поддержку при прохождении экспортного и валютного контроля, а также помощь в подготовке комплекта документов, необходимых для возврата НДС.

Общая схема институциональной поддержки экспортеров выглядит так:



Вопросы

1. Ключевые организации поддержки несырьевого экспорта.
2. Минпромторг и его значение в информационно-организационной поддержке экспортёров.
3. Роль Центров поддержки экспорта. Региональный аспект. Комплексные услуги.
4. Региональные интегрированные центры (РИЦ) – целевая специфика.
5. Российский экспортный центр (РЭЦ): организационная структура.
6. Бизнес-миссии. Кредитная и гарантийная поддержка внешнеторговых операций.

Доклады

- Функции торговых представительств Российской Федерации за рубежом.
- Деловые мероприятия Центра поддержки экспорта Удмуртской Республики (ссылка на ближайшую серию – <https://madeinudmurtia.ru/udm/export/actions/>).

Практические задания

Работа в мини-группах

Задание 1

Пользуясь «Учебным пособием для начинающих экспортеров» (ссылка в «Источниках информации»), найти на с. 93 Торговое представительство РФ в стране Вашего экспорта (можно найти информацию прямым электронным запросом).

Откройте сайт ТП РФ в стране Вашего экспорта, изучите и представьте информацию ТП по следующим вопросам:

- 1) назовите главные структурные элементы сайта;
- 2) расскажите о ближайших мероприятиях и тендерах, представленных на сайте ТП;
- 3) что Вам показалось информационно полезным для потенциального экспортёра?

Задание 2

Поработайте с сайтом Минпромторга РФ (https://minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export/), ответьте на поставленные вопросы:

- 1) Посильно ли для Вас составить ЗАПРОС на поддержку экспорта (см. форму на сайте)? Что, на Ваш взгляд, является самым сложным и затратным по времени для составления запроса?
- 2) Попробуйте составить краткий «черновой вариант» запроса, следуя предложенной Министерством форме.

Задание 3

Зайдите на сайт Регионального центра поддержки экспорта УР (<https://madeinudmurtia.ru/udm/export/udmurtskaya-respublika/>). Пользуясь Реестром экспортеров, назовите первые 3-5 предприятий Вашей выбранной отрасли экспортной специализации, которые работают в нашем регионе.

Как Вы думаете, чем данные предприятия обеспечили свой «экспортный успех» (объясните Вашу точку зрения на конкретном примере).

Задание 4

Назовите 2 мероприятия (выставки, ярмарки, бизнес-миссии, конференции), которые, на Ваш взгляд, могли бы быть Вам полезны с точки зрения продвижения Вашего продукта на внешний рынок. Какие мероприятия могут быть организованы или предлагаются Центром поддержки экспорта?

Задание 5

Посмотрите раздел сайта РОСЭКСИМБАНКА «Финансово-гарантийная поддержка экспорта» и ответьте на вопрос, какой вид поддержки наиболее подходит Вашей компании и почему Вы считаете его полезным?

Задание 6

Откройте сайте ЦПЭ УР (<https://madeinudmurtia.ru/calendar/>) и зафиксируйте несколько мероприятий (для озвучивания на занятии) на ближайший месяц, которые Ваш более всего привлекли Ваше внимание с точки зрения пользы для предпринимателя-экспортёра.

Источники информации

1. Министерство промышленности и торговли РФ. – https://minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export/
2. УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ЭКСПОРТЕРОВ. – М.: РЭЦ., 2016. – [//minec.gov-murman.ru/about/obsch_sovet/novosti/uchebnoe-posobie.pdf](http://minec.gov-murman.ru/about/obsch_sovet/novosti/uchebnoe-posobie.pdf)
3. Сайт конкретного Торгового представительства РФ (по странам)
4. Региональный центр поддержки экспорта УР. – <https://madeinudmurtia.ru/udm/export/udmurtskaya-respublika/>
5. Презентация о Российском экспортном центре (можно скачать). – https://www.exportcenter.ru/upload/%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%BA%D0%B0%20%D0%93%D1%80%D1%83%D0%BF%D0%BF%D1%8B_%D0%A0%D0%AD%D0%A6_new.PDF
6. РОСЭКСИМБАНК. – <https://eximbank.ru/>
7. ЭКСАР – Группа РЭЦ. – <https://www.exiar.ru/>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Полагаем, что данный практикум будет полезен в качестве базового импульса к освоению науки внешнеэкономической деятельности. Материал апробирован в магистратуре «Экономика фирмы» на базе Института экономики и управления Удмуртского государственного университета в рамках предоставленного лимита времени по дисциплине. Студенты справились со всеми заданиями на «хорошо» и «отлично», проявив искреннюю заинтересованность в освоении предмета и развитии заложенных идей на практике.

Надеемся, что последующим слушателям наш практикум принесёт пользу. Расширенный вариант мы планируем дополнить и выпустить в 2023-м году.

Сметанина Татьяна Петровна

«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ
НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК:
ОТРАСЛЕВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ»

ПРАКТИКУМ

Отпечатано в авторской редакции
с оригинал-макета заказчика

Подписано в печать 10.10.2022. Формат 60×84 1/16.
Отпечатано на ризографе.
Усл. печ. л. 3,13. Уч. изд. л. 2,5.
Тираж 50 экз. Заказ № 962.

Издательство Института экономики и управления ФГБОУ ВО «УдГУ»
426034, Ижевск, ул. Университетская, д. 1, корп. 4.

