**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**СЕРВИСА И ЭКОНОМИКИ**

Контрольная работа по предмету**: Основы внешнеэкономической деятельности.**

 Выполнила студентка III курса

 специальности 0608у

 Крук А.Г.

 Проверил\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Санкт-Петербург

2010г.

Содержание.

1. Показатели экономической эффективности экспортно-импортных операций…………………………………………………………….стр.3
2. Задача №1…………………………………………………………...стр.12
3. Задача №2…………………………………………………………...стр.13
4. Литература…………………………………………………………..стр.15

**Вариант №8.**

1. **Показатели экономической эффективности экспортно-импортных операций.**

Особое значение имеет оценка эффективности внешнеэкономической

деятельности предприятия в современных условиях, когда

хозяйственная самостоятельность и независимость неизбежно должны

привести к повышению ответственности и обоснованности

принимаемых управленческих решений.

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению

внешнеэкономической деятельностью предприятий производится

путем расчета различных показателей экономической эффективности.

Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно

разделить на две группы.

1. *Показатели эффекта,* определяемые как абсолютные величины,

выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

1. *Показатели эффективности,* определяемые на основе отношения

результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах: %, руб./руб., $/$, долях единицы и др.

Под затратами следует понимать денежную, стоимостную оценку

привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья,

материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг сторонних

организаций, обязательные отчисления в различные государственные

фонды и другие затраты, без которых сделка, операция была бы не

осуществлена.

Под результатами следует понимать денежную, стоимостную оценку

полученной выгоды для предприятия: денежные средства за

поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость

полученного товара, работ, услуг и т.д.

При расчете показателей важно соблюдать следующие

принципиальные методологические положения.

* принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и

результата. Неполный учет затрат и полученных результатов может исказить выводы об оценке эффективности того или иного мероприятия, решения;

* принцип сравнения с базовым вариантом. Всё познается в

сравнении, в том числе и эффективность. За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения также может привести к искажений оценок;

* принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид.

Сравниваемые показатели должны быть сопоставимы. Например, следует приводить их в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени и другим параметрам;

* принцип приведения разновременных затрат и результатов к

одному моменту времени. Соблюдение данного принципа — одно из важнейших положений теории оценки эффективности. Методы приведения разновременных затрат к одному моменту времени достаточно хорошо разработаны в экономике.

Конкретный расчет показателей эффективности будет в значительной

степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей,

условий и других особенностей конкретной сделки. Рассмотрим общие

положения и примеры расчета показателей эффективности

применительно к различным видам операций на внешнем рынке.

**Экономическая эффективность экспорта.**

Показатель *экономического эффекта* от экспорта товаров, продукции,

работ или услуг определяется следующим образом:

*ЭЭэкс= O*бф + Вр — Зэкс

где *ЭЭ-экс* — показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

Овф — рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд

предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за

вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по

курсу на дату поступления валюты, руб.;

*Вр —* рублевая выручка от обязательной продажи части валюты

государству, руб.;

Зэкс — полные затраты предприятия на экспорт, которые включают:

затраты на производство и реализацию продукции (реклама,

маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует

понятию прибыли.

Показатель *экономической эффективности экспорта* рассчитывается

следующим образом:

Ээкс = (Овф + Вр)/Зэкс

где Ээкс — показатель экономической эффективности экспорта,

руб./руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что

он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на

каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности

экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции

показатель эффективности экспорта *Ээкс* сравнивается с показателем

*эффективности производства и реализации продукции на внутреннем*

*рынке.*

**Экономическая эффективность импорта.**

Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному в

зависимости от целей осуществления импорта: для собственного

потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект импорта для внутреннего потребления

(использования) импортируемой продукции, т. е. самим покупателем,

может быть рассчитан следующим образом:

*ЭЭимп* = Зи - ЦПимп

где ЭЭимп — показатель экономического эффекта от импорта

продукции для собственного использования, руб.;

Зи — полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование

продукцией, альтернативной импортной, руб.;

Зи = *Цп.в +* -Эрв,

где ЦПп.в — цена покупки (затраты на изготовление) продукции по

базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной

импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением

(изготовлением), руб.;

*Эрв —* эксплуатационные расходы за весь период службы продукции,

альтернативной или аналогичной импортной, которые включают

стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и

энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату

рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие

аналогичные расходы, руб.;

*ЦПимп —* цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все

затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.;

Цпимп= Цпи+ Эри

где Цп.и — цена покупки (приобретения) импортного товара,

включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы,

транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с

приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

Эр.и — эксплуатационные расходы за весь период службы импортного

товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого

сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов

и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями

и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Экономический смысл показателя экономического эффекта в том, что

он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет

импортную продукцию вместо приобретения (изготовления)

продукции, альтернативной импортной.

Если Цпимп > Эр.и, то абсолютное значение этого показателя говорит

о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если

он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию,

альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное

значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет

иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию

вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной

импортной.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи

импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана

следующим образом.

ЭЭимп = Цри - Цпи,

где -ЭЭимп — показатель экономического эффекта импорта, руб.;

Цр.и — цена реализации импортных товаров за вычетом расходов,

связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и другие),

руб.;

*Цпи* — цена покупки (приобретения) импортных товаров,

включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена

контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников

и другие), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров в том,

что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и

реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

**Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.**

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно,

то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период

могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности

внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-

импортной деятельности ЭЭэкс-имп может быть рассчитан

следующим образом:

ЭЭэкс-имп= ЭЭэкс + ЭЭимп,

где *ЭЭэкс —* суммарный экономический эффект от экспорта,

приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект,

руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортными

сделкам, совершенным за соответствующий период времени, и

рассчитывается по формуле (см. выше);

ЭЭимп — суммарный экономический эффект от импорта,

приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект,

руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным

сделкам, совершенным за соответствующий период времени

Экономический смысл показателя интегрального экономического

эффекта в том, что он показывает прибыль, которую имел участник

ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности

экспортно-импортных операций.

**Экономическая эффективность товарообменных операций.**

Экономическая эффективность товарообменных операций

определяется также на основе сравнения, соотношения результата и

затрат. Особенность товарообменной операции в том, что результатом

ее будет стоимостная оценка полученных в обмен за поставленную

продукцию товаров, работ, услуг.

Эффективность бартерной операции будет зависеть от соотношения

цен внутреннего и внешнего рынков. Если в данном примере есть

реальная альтернатива простому бартеру в виде продажи металла на

внешнем рынке по мировым ценам и в последующем покупке товара,

предлагаемого по бартеру, по ценам внутреннего рынка, то условие

эквивалентного обмена будет другим

Разновидностью товарообменной операции является *операция с*

*давальческим сырьем (таллинг).* Результатом для предприятия,

перерабатывающего иностранное сырье с уплатой за переработку

готовой продукции, будет стоимость этой готовой продукции.

Затратами для предприятия — переработчика сырья будут затраты,

непосредственно связанные с переработкой и доставкой сырья и

отправкой готовой продукции.

Возможности повышения эффективности:

рассматривается множество возможных вариантов каждого процесса и

выбирается наиболее оптимальный.

Эффективность определяется путем сопоставления результатов с затратами, произведенными для их достижения. Экономические результаты и затраты ресурсов

количественно определимы, поэтому экономическая эффективность имеет количественную

меру или критерий эффективности. Критерий экономической эффективности не остается

одинаковым для различных уровней оценки эффективности хозяйственной, в том числе и

внешнеторговой деятельности. При этом каждому уровню оценки соответствует свой вид

экономических интересов и свой критерий эффективности.

Так, *на макроэкономическом уровне* (народохозяйственном) под экономической эффективностью внешней торговли понимается степень экономии национального труда, достигаемая страной вследствие ее участия в международном разделении труда и внешнеторговом товарообмене. Критерием экономической эффективности (количественной мерой) здесь выступает экономия национального труда как дополнительный источник роста национального дохода и других экономических и социальных благ. Для национальной

экономики в целом важно, чтобы национальные затраты на экспорт (**Зэ**) были меньше, чем сэкономленные издержки в результате импорта (**Зи**).Только в этом случае страна экономит национальный труд, участвуя в международном товарообмене. Соответственно,

макроэкономический показатель эффективности товарооборота будет представлен отношением эффекта (**Зи**) к затратам (**Зэ**):

**Это = Зи / Зэ**

*На микроэкономическом уровне***,** т. е. на уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов, под экономической эффективностью внешнеторговых операций понимается степень увеличения дохода от этих операций. Здесь критерием экономической эффективности выступает прибыль как основная мера эффективности.

**Экспорт.**

При реализации произведенного товара на внутреннем рынке предприятие в большинстве случаев получит денежную компенсацию своих затрат в виде суммы, равной свободной оптовой цене предприятия **Цо** (без акциза и НДС). Отношение полученной суммы к

себестоимости производства товара (**С**) определяет степень превышения доходов над расходами, т. е. рентабельность операции:

**Р = Цо / С**

При реализации товара на внешнем рынке предприятие получит цену **ЦЭ** в рублях, эквивалентную валютной выручке от экспорта (**ВЭ**), за счет которой будут компенсироваться издержки производства товара и получена определенная прибыль. Очевидно, что для этого валютная выручка должна быть приведена в сопоставимый вид с внутренними затратами, т. е. пересчитана во внутренние рубли по действующему валютному курсу. При этом также должны быть учтены дополнительные расходы предприятия внутри страны (**ДЭ**), связанные

с экспортом (возможные расходы на оплату лицензии или комиссионные посреднику, транспортные, складские и другие расходы), а также таможенные платежи (**ТЭ**). Таким образом, выстраивается следующая экспортная цепочка, связывающая эффект и затраты предприятия при экспорте товара:

Где: **Цоэ** — свободная оптовая цена предприятия (без акциза и НДС) экспортного товара,

**Сэ** — себестоимость производства экспортного товара,

**Вэ** — валютная выручка за экспортированный товар,

**Цэ** — чистый рублевый эквивалент валютной выручки (т. е. за

вычетом дополнительных расходов внутри страны и таможенных платежей).

В соответствии с установленным порядком экспортер обязан продать 75% всей валютной выручки на внутреннем валютном рынке по рыночному курсу через уполномоченный банк со своего транзитного валютного счета.

**Цэ= Вэ Кр – Дэ – Тэ**

Где: **Кр** — действующий рыночный курс иностранной валюты к рублю, **Дэ** — дополнительные расходы внутри страны, связанные с экспортом товара,

**Тэ** — таможенные платежи при экспорте (таможенный сбор и оплата других услуг таможни).

Очевидно, что реализация товара на внешнем рынке будет более выгодной по сравнению с реализацией внутри страны, если **Цэ > Цоэ**, или **Ээ = Цэ / Цоэ > 1**

Рентабельность экспорта (**Рэ**) будет определяться соотношением:

**Рэ = Цэ \* 100% / Сэ**

*Пример: Определить эффективность и рентабельность экспорта товара при следующих данных:*

1) Валютная выручка за единицу экспортированного товара **Вэ**, долл.: 1550;

2) Свободная оптовая цена предприятия без НДС **Цоэ**, тыс. руб.: 5500;

3) Себестоимость производства единицы товара при рентабельности 20% **Сэ**, тыс.руб.: 4583;

4) Накладные дополнительные расходы на единицу товара внутри страны **Дэ**, тыс.руб.: 135;

5) Рыночный курс **Кр,** руб. за долл.: 5700.

Решение

1) Чистый рублевый эквивалент валютной выручки экспортера за вычетом накладных и

таможенных расходов. В связи с незначительным влиянием на показатель эффективности

суммы таможенных сборов (**Тэ**) они исключены из расчетов.

**Цэ= Вэ \* Кр – Дэ – Тэ,**

**Цэ = 1550 \* 5700 – 135000 = 8835 000 – 135 000 = 8700 000 (руб.).**

2) Эффективность по отношению к внутренней оптовой цене:

**Ээ= Цэ / Цоэ,**

**Ээ = 8700/ 5500 = 1,58, или 58%.**

3) Рентабельность экспорта:

**Рэ = Цэ \* 100% / Сэ,**

**Рэ = 8700 \*100% / 4583 = 190%.**

**Импорт.**

Методика определения показателей эффективности импортных операций неодназначна и зависит от целей импорта.

*Вариант 1*

Импорт товара осуществляется для производственного потребления импортером с целью снижения издержек производства как альтернатива его закупке на внутреннем рынке.

В этом случае импортер соизмеряет свои расходы с внутренней оптовой ценой аналогичного товара.

Стоимостные элементы импортной цепочки в этом случае выглядят следующим образом:

Где: **Ви** — полные денежные затраты импортера (с учетом таможенных и дополнительных расходов с НДС), руб.;

 **Цои** — внутренняя оптовая цена аналогичного товара;

**Ци** —денежные затраты импортера, выраженные в рублях до момента реализации импортного товара в оптовом звене на внутреннем рынке.

**Ци = Ст+ Пт + Ак+ НДСт+ Тсб + Ди+ НДСди**

Где: **Ст** — таможенная стоимость товара, пересчитанная в рубли по официальному курсу (**Коф**) на дату подачи таможенной декларации, включающая валютные расходы импортера **Ви** до места ввоза товара на таможенную территорию России, т. е.:

**Ст = ВиКоф**;

**Пт** — таможенная пошлина, определяемая по ставке таможенного тарифа в ЕРО (или в процентах от таможенной стоимости) и пересчитанная в рубли по официальному курсу ЕВРО к рублю;

**Ак** — сумма акциза, взимаемая с подакцизных товаров по ставкам акцизного сбора в процентах от таможенной стоимости:

**Ак = Cт А / 100**

Где **А** – ставка акциза, %;

**НДСт** — налог на добавленную стоимость, который определяется по единой ставке 20% от суммы таможенной стоимости, таможенной пошлины и акциза:

**НДСт = (Ст+ Пт+ Ак) \* H / 100**

Где: **Н** — ставка НДС, %;

**Тсб** — таможенные сборы, взимаемые в качестве оплаты за услуги таможенных органов;

**Ди** — дополнительные расходы импортера; **НДСди** — налоги на добавленную стоимость по дополнительным расходам импортера.

**Эи = Цои / Ци**

Показатель эффективности должен быть больше 1 (**Эи > 1**).

*Вариант 2*

Импорт товара осуществляется для его реализации на внутреннем рынке с целью получения прибыли.

Реализуя товар в оптовом звене, импортер получит за него свободную оптовую цену с налогом на добавленную стоимость.

При этом, вследствие особенностей внутреннего учета НДС при импорте, импортер внесет в бюджет не полную сумму НДС, содержащуюся в свободной оптовой цене, а за вычетом сумм НДС, уплаченных ранее при таможенной очистке товара и доставке его до

места реализации.

Поэтому чистая выручка импортера при реализации товара в оптовом звене будет равна **Цои – НДСбюдж**.

Следовательно, определяя показатель эффективности импортной

операции, необходимо сопоставить в этом случае именно такую величину выручки импортера с его полными затратами **Ци**:

**Эи = Цои – НДСбюдж / Ци**

Показатель эффективности должен быть больше 1.

Величина полученной импортером налогооблагаемой прибыли (**Пн**) составит:

**Пн = Цои – НДСбюдж – Ци**

Если же импортер самостоятельно осуществляет розничную продажу товара, минуя оптовое звено, он получит за него свободную розничную цену (**Цри**), в которой учтен **НДСри** в размере 16,67%. Однако, как и в случае оптовой реализации товара, импортер перечисляет в бюджет

сумму **НДСбюдж**, которая меньше **НДСри**, так как учитывает суммы **НДС**, перечисленные в бюджет на предыдущих этапах товародвижения. Показатель эффективности импортной

операции в этом случае будет определяться следующим образом:

**Эи= Цри – НДСбюдж / Ци**

**2.Задача №1.**

 Рассчитайте таможенную стоимость партии трикотажных изделий

поставляемых морским транспортом по договору купли-продажи из Гавра в

Санкт-Петербург на базисных условиях CIF.

Размер партии – 3 000кг.

Цена товара – 90 $/кг.

Транспортные издержки: упаковка – 160 $, доставка в порт отправления – 150 $,

перевозка из порта отправления в порт назначения – 130 $, вывоз из порта

назначения – 14 $, страхование – 46 $.

Решение.

Сm=А+Б-В,

где: Cm – таможенная стоимость;

А – данные о фактически уплаченной или подлежащей уплате цене товара;

Б – расходы покупателя, не вошедшие в цену сделки, но понесенные

покупателем;

В – расходы, понесенные после ввоза товара в страну и подлежащие

исключению из цены сделки.

1). 3 000\*90=270 000 $ - цена товара за всю партию.

2). 160+150+130+14+46=500 $ - издержки.

3). 270 000+500=270 500 $ - таможенная стоимость партии.

Оценка таможенной стоимости товара представляет собой довольно сложную

процедуру и проводится в соответствии с Законом о таможенном тарифе.

Таможенная стоимость на практике может быть определена следующими

методами: 1) по цене сделки с ввозимыми товарами; 2) по цене сделки с

идентичными товарами; 3) по цене сделки с однородными товарами; 4)

вычитанием стоимости; 5) сложением стоимости; 6) резервным методом.

Основным методом определения таможенной стоимости является метод по цене

сделки с ввозимыми товарами, фактически уплаченной за ввозимый товар на

момент пересечения границы Российской Федерации. При этом в цену сделки

включаются: расходы по доставке товара до места ввоза товара; расходы по

погрузке, выгрузке, перегрузке, стоимость транспортировки; страховые платежи;

комиссионные и брокерские вознаграждения, уплаченные покупателям;

стоимость контейнеров и другой тары; стоимость упаковки; лицензионные и

другие платежи за использование объектов интеллектуальной собственности,

которые покупатель должен осуществить в качестве условий продажи

оцениваемых товаров; часть прямого или косвенного дохода продавца от любых

последующих продаж на территории Российской Федерации. В случаях, когда

этот метод не может быть использован, последовательно применяется каждый из

перечисленных выше методов. Таким образом, таможенная стоимость

принимается равной по методу 1. Т=Цсд+Рн, где Т – таможенная стоимость

товара; Цсд – цена сделки по ввозимому товару; Рн – накладные расходы.

 **3.Задача №2.**

 Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ:

 Товар – цветные телевизоры с диагональю экрана более 72 см.

 Код товара по ТН ВЭД – 852812580.

 Таможенная стоимость – 50000 долл. США.

 Ставка ввозной таможенной пошлины – 30% таможенной стоимости,

 но не менее 125 Евро за шт.

 Количество товара – 100 штук.

 1 долл.=28,43 руб.

 1 Евро=34,37 руб.

Страна происхождения товара – Япония, применяется РНБ.

Решение:

1)50000\*28,43=1421500руб.

 1421500/34,37=41358,75евро.

2)Тамож. пошлина=41358,75\*30/100=12407,62евро-за весь товар.

3) Таможенная пошлина за 1 телевизор=12407,62/100=124,07евро.

4) Т.к. у нас таможенная пошлина за 1 телевизор получилась

124,07евро, то мы должны применить ставку ввозной таможенной

пошлины 125евро за 1 телевизор. Соответственно, сумма таможенной

пошлины = 125\*100=12500евро.

Т.к. Япония является страной с режимом РНБ (режим наибольшего

благоприятствования), следовательно, таможенная

пошлина=12500евро.

При расчете таможенных пошлин следует учитывать, что товары,

происходящие из стран, имеющих режим наибольшего

благоприятствования облагаются по базовым ставкам; товары,

происходящие из развивающихся стран, облагаются пошлинами,

уменьшенными в два раза; товары, страна происхождения которых

неизвестна, облагаются пошлинами, увеличенными вдвое.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Таможенный кодекс Российской федерации с изм., внесенными Федеральными законами от 23.12.2003 N 186-ФЗ,

от 19.12.2006 N 238-ФЗ, от 24.07.2007 N 198-ФЗ, от 24.11.2008 N 205-ФЗ;

1. "Международные экономические отношения". Авдокушин Е.Ф. Учебник. - М.: Юристъ, 2001г.;
2. "Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность". Учебное пособие для вузов. Елова М.В., Муравьева Е.К., Панферова С.М. и др. - М.: Логос, 2000г.;
3. "Финансовое право" Учебное пособие. Грачева Е.Ю., Соколова Э.Д., Изд. "Новый юрист", Москва, 2001г;
4. Козырин А. Комментарии Таможенного Кодекса РФ //Хозяйство и право. – 2001г. -№1;
5. «Инкотермс 2000»,базисные условия поставки., изд. «Белтаможиздат».-2007г.

1. Франко-завод или с завода (Ex works). При этом базисном условии

на продавце не лежит никаких обязанностей по транспортировке товара. Он должен предоставить товар в распоряжение покупателя в срок и в месте, обозначенном в контракте на предприятии,

заводе, складе и т. д. Покупатель несет все риски и расходы после

 передачи товара. Для продавца это способ продать товар с

 наименьшим риском.

1. Франко-перевозчик (с указанием пункта) FCA (Free carrier) —

условие поставок, которое применяется при перевозке грузов любым видом транспорта. Перед непосредственной погрузкой на транспортное средство продавец обязан сдать товар, прошедший таможенную очистку, перевозчику либо другому лицу, указанному покупателем, например, экспедитору. Передача товара производится в установленный день или период времени в указанном пункте. Если же покупатель не назвал такой пункт, продавец выбирает его сам. Обязанности по погрузке товара возложены на продавца (в ред. Incotermes-2000).

1. "Свободно вдоль борта судна" FAS (ФАС) (Free along side ship) — условие контракта, которое применяется только при морских перевозках. Продавец обязан за свой счет доставить товар в порт погрузки, указанный в контракте, оплатить все расходы в порту и расположить товар на причале или на лихтерах вдоль борта судна, зафрахтованного покупателем и в установленную дату или срок.

 Покупатель должен заключить договор перевозки (зафрахтовать

 судно), внести провозную плату и заблаговременно известить

продавца о месте подаче груза, а также погрузить товар на борт судна.

“Incotermes-2000” возлагает на продавца также выполнение

таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара. С этого

момента расходы и риски случайной гибели и случайного

повреждения товара переходят с продавца на покупателя.

1. ФОБ — свободно на борту судна (наименование порта отгрузки),

FOB (Free on board). Это условие применяется при морских перевозках. По нему продавец обязан за свой счет поставить товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в установленный срок в согласованном порту погрузки. Продавец должен известить об этом покупателя и передать ему документы, включая коносамент. Покупатель заключает договор перевозки, извещает продавца о названии судна, месте погрузки, необходимой дате поставки и несет все расходы, падающие на товар, с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Экспортные таможенные формальности осуществляет продавец за

 свой счет. Риск случайной гибели или порчи товара переходит с

 продавца на покупателя в момент фактического пересечения товаром поручней судна в согласованном сторонами порту погрузки.

1. Стоимость и фрахт (наименование порта назначения) CFR (cost and

freight) — условие, применяемое при перевозке товаров лишь морским транспортом.

По этому условию продавец обязан за свой счет зафрахтовать судно,

оплатить стоимость фрахта до согласованного порта назначения и

погрузить товар на борт судна в порту отправления. Это означает, что

в уплачиваемую покупателем цену входят стоимость товара и фрахт.

Расходы по выгрузке товара в порту разгрузки несет покупатель.

обязан выполнить все таможенные формальности, необходимые для

вывоза.

Риск случайной гибели товара при условии "стоимость и фрахт"

переходит с продавца на покупателя в момент фактического перехода

товара через поручни судна в порту погрузки. Для перевозки

контейнеров применяют условия СРТ.

1. СИФ — стоимость, страхование и фрахт (наименование порта

назначения): CIF. Оно предусматривает практически те же обязанности продавца и покупателя, что и "стоимость и фрахт". Отличие условия СИФ состоит в том, что в этом случае продавец должен также за свой счет застраховать товар от рисков гибели или повреждения во время перевозки в пользу покупателя и передать ему страховой полис. Риск переходит на покупателя с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

1. Перевозка оплачена до (наименование пункта назначения) — CPT

(Carriage paid to). Это условие применимо к любым видам перевозки.

 По этому условию продавец обязан:

— заключить за свой счет договор перевозки товара до согласованного

пункта в месте назначения и оплатить провозную плату перевозчику;

 — передать товар первому перевозчику на его грузовом терминале

 (складе) и получить грузовую расписку, которая содержит условия

 договора перевозки, кроме оплаты фрахта продавец несет расходы по

 погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в пункте

 назначения;

 — предоставить покупателю транспортный документ, (коносамент,

 накладную или расписку перевозчика) выданный перевозчиком.

 Покупатель обязан: своевременно указать выбранный пункт

 назначения, нести риски в процессе транспортировки.

Экспортную лицензию получает продавец на свой риск и за свой счет.

Он же выполняет и оплачивает таможенные формальности для вывоза.

Риск гибели или повреждения товара переходит с продавца на

покупателя при передаче товара в распоряжение первого перевозчика.

1. Провозная плата и страхование оплачены до (наименование пункта

назначения) —CIP (Carriage and insurance paid to). Это условие используется при перевозке товара любым

видом транспорта. Обязанности продавца и покупателя — те же, что и

при условии "перевозка оплачено до...", но отличие в том, что при

данном условии предусмотрено обязательное страхование товара

продавцом пользу покупателя.

1. Поставка до границы (наименование пункта поставки на границе) — DAF (Delivered at frontier). На практике это условие применяется при перевозке товара по железной дороге или автомобильным транспортом. Например, "Поставка до франко-итальянской границы (Модан).

Продавец должен предоставить товар в распоряжение покупателя в

названном месте поставки на границе в обусловленный срок, уплатить

все расходы до передачи товара покупателю. Покупатель должен

принять товар в указанном месте поставки на границе и нести расходы

и ответственность за все его последующие перемещения. Все риски

несет продавец до момента передачи товара в распоряжение

покупателя на указанном месте поставки на границе

1. Поставка с судна — DES (Delivered Ex Ship). Продавец несет те же расходы по доставке товара, что и при условии СИФ. Он обязан за свой счет в срок, установленный в контракте, доставить товар в согласованный порт назначения и предоставить его в действительное распоряжение покупателя на борту судна в обычном пункте разгрузки. Продавец должен своевременно известить покупателя о предполагаемой дате прибытия судна и предоставить ему соответствующий документ для того, чтобы покупатель мог принять поставку товара (коносамент). Покупатель несет все риски и расходы, падающие на товар с момента, когда он в действительности предоставлен в его распоряжение (обычно после завершения таможенных формальностей).
2. Поставка с причала (DEQ) (Delivered Ex Quay). Продавец несет все расходы по доставке товара в срок, обусловленный контрактом, на пристань или на набережную в согласованном порту назначения, включая оплату фрахта и расходы по выгрузке товара и расположению его на пристани. Продавец должен также за свой счет предоставить покупателю документы, необходимые для того, чтобы покупатель мог принять поставку товара и вывести его с пристани. Таким образом, продавец несет все расходы и риски по доставке товара в указанный порт назначения, включая фрахт и страхование, уплату налогов, импортных пошлин. Обязанности по выполнению и оплате таможенных формальностей возлагаются покупателя (по редакции Incotermes-2000).
3. Поставка с оплатой таможенных пошлин DDP (Delivered Duty Paid). Оно предусматривает максимальные обязанности продавца:

— продавец обязан за свой счет и риск заключить договор перевозки

товара и нести все транспортные расходы до пункта назначения;

— предоставить товар в распоряжение покупателя в поименованном

месте назначения в стране-импортере, в срок, обусловленный в

договоре, и передать покупателю документ, чтобы он мог принять

товар (транспортный или складское свидетельство);

— предоставить лицензию или разрешение на импорт и нести расходы

по уплате импортных пошлин или налогов, подлежащих оплате в

месте назначения на момент ввоза товара.

Обязанности покупателя:

— принять поставку товара, как только продавец надлежащим образом

передал товар в указанном месте назначения;

— риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на

покупателя с момента надлежащей передачи товаров в его

распоряжение в пункте назначения.

1. Поставка без оплаты таможенных пошлин DDU (Deliverid Duty

Unpaid). Обязанности продавца и покупателя — те же, что и при условии DDP. Отличие в том, что поставка производится без оплаты таможенных пошлин.