Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

РОССИЙСКАЯ ТАМОЖЕННАЯ АКАДЕМИЯ

Кафедра таможенных платежей и валютного контроля

Р Е Ф Е Р А Т

по дисциплине: «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»

на тему: **«**Источники коммерческой информации в России и за рубежом**»**

**Москва**

**2007**

ОГЛАВЛЕНИЕ

# Введение …………………………………………………………………3

1.Анализ источников ценовой информации…………………...……...5

2. [Источники ценовой информации …………………………………....](#_Toc163234944)6

3. Документальное обеспечение подготовки и реализации

внешнеторговой сделки ………………………………….………… 13

Заключение ...………………………………………………………….. 20

Список использованной литературы …………………...………….... 21

# ВВЕДЕНИЕ

Вся торговая политика государства заключается в том, чтобы создавать благоприятные условия для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг.

В процесс определения и проведения торговой политики и государственного регулирования внешнеторговой деятельности задействованы различные органы управленческой вертикали - от Президента и Правительства до ряда министерств, служб и агентств, а также различные комиссии, зарубежные органы государства и др.

В целях развития и повышения эффективности внешнеторговой деятельности создается система внешнеторговой информации.

Система внешнеторговой информации включает в себя следующие сведения:

- о российских лицах и об иностранных лицах, осуществляющих внешнеторговую деятельность на российском рынке;

- о российских лицах и об иностранных лицах, получивших квоты и лицензии;

- о международных торговых договорах и об иных договорах РФ в области внешнеэкономических связей;

- о российском и об иностранном законодательстве в области внешнеторговой деятельности;

- о деятельности торговых представительств РФ в иностранных государствах;

- о деятельности Российского экспортно-импортного банка и других организаций, оказывающих услуги по кредитованию и страхованию в области внешнеторговой деятельности;

- о таможенной статистике внешней торговли РФ;

- о конъюнктуре на внешних рынках по основным товарным группам;

- о законодательстве РФ в области технического регулирования;

- о правонарушениях в области внешнеторговой деятельности;

- о перечне товаров, ввоз которых на территорию РФ или вывоз которых с ее территории запрещен;

- другие полезные для осуществления внешнеторговой деятельности сведения.

В ныне действующей системе контроля стоимости товаров и услуг, сбор и анализ ценовой информации о стоимости товаров на мировом рынке осуществляются путем взаимодействия с производителями товаров, различными ассоциациями и объединениями, а также посредством использования доступных источников ценовой информации (каталоги, справочники, российские и международные специализированные издания).

В России нет универсального источника коммерческой информации по всем группам товаров. Фактически и на мировом рынке нет такого рода информации как коммерчески доступного ресурса, предоставляемого в оперативной печатной или электронной форме, позволяющего подобрать реальную базу для контроля коммерческой информации. Обычно коммерческая информация на мировом рынке не рассматривается как стабильная субстанция, которую необходимо фиксировать на какой-либо длительный период времени. Многочисленные каталоги и справочники содержат сведения о коммерческой информации, но эти сведения могут выступать как стартовые, с которой начинается оценка коммерческой ситуации по товару или сфере услуг. При этом коммерческая информация реальной сделки может во много раз отличаться от справочной информации, от чего и определяется объем сделки, надежностью партнера, используемые формы оплаты и т.д.

**1. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ЦЕНОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

В настоящее время, рассматривая процесс формирования коммерческой информации следует осознать, что эффективное и единственно правильное решение по данному вопросу возможно только при условии получения максимально полной и достоверной этой самой информации в самые короткие сроки. Для этого необходимы четкая структуризация технологии контроля коммерческой информации, а также программные средства, позволяющие не только проанализировать ситуацию, но и найти решение – подобрать правильную базу для оценки коммерческой информации.

На современном этапе развития системы коммерческой информации решающим является введение аналитической составляющей в процесс контроля коммерческой информации. В настоящее время эта система начинает развиваться и накапливать разносторонний опыт по сбору и анализу полученной информации.

Тем не менее, огромное количество разрозненной коммерческой информации представлено в свободной и коммерческой частях ИНТЕРНЕТ, и при профессиональном информационном исследовании можно добиться практически релевантного (приемлемого) получения и представления данных.

Исследования, проводимые учеными, свидетельствуют о том, что одним из аспектов функционирования механизма безопасности и сотрудничества в мире становится принцип транспарентности, т.е. достижение взаимного доверия сторон за счет прозрачности намерений, что выполняет функции «раннего предупреждения» против возникновения зон риска.

В современных условиях ряд новых факторов ведет к ослаблению доли монопольной коммерческой информации в международной торговле. В условиях НТР постоянно появляются новые виды продукции, зачастую имеющие те же свойства, что и производимые. Это обостряет конкурентную борьбу между компаниями различных отраслей. Идет борьба за завоевание определенной части совокупного спроса мирового рынка.

Цели, которые преследуют во внешнеэкономической деятельности (ВЭД) частные предприятия (фирмы), многообразны. Однако, в конечном счете, приоритетом является – рост (стабилизация) прибыли в результате осуществления определенных деловых операций на внешних рынках. И потому одним из немаловажных факторов является цена на товар, т.е. одна из составляющих коммерческой информации на приобретаемый или реализуемый товар.

На мировом рынке происходит хозяйственное взаимодействие государств в связи с реализацией товаров и услуг, представляющее собой совокупность внешнеторговых операций стран мира в сфере товарного обмена. Такое взаимодействие базируется изначально на мировых ценах. Мировые цены - в международной торговле - цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, совершаемых на обычных коммерческих условиях в основных центрах международной торговли известными фирмами-экспортерами и импортерами соответствующей продукции. Мировая цена - в экономической теории - международная цена на товар или услугу, определяемая на основе соотношения мирового спроса и предложения.

**2. ИСТОЧНИКИ ЦЕНОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

Изучение ценовых информационных источников необходимо начать с классификации видов цен во внешнеторговых операциях, рассмотрим основные из них:

Цены базисные - цены, публикуемые в различных справочниках (справочные цены) и прейскурантах (прейскурантные цены).

Цены биржевые или биржевые котировки – цены на товары, действующие на биржах.

Цены закупочные - вид оптовых цен, по которым в ряде стран осуществляется закупка сельскохозяйственной продукции у государственных, кооперативных и частных сельскохозяйственных предприятий.

Цена каталога – разновидность цен, применяемых во внутренней и внешней торговле, в особенности готовыми изделиями, машинами, оборудованием. Эти цены относятся к справочным ценам производителя, публикуются нерегулярно, как правило, продавцом (экспортером).

Цены монопольные – разновидность рыночных цен товаров в международной торговле, связанная с использованием особых условий производства и реализации, обеспечивающих получение большей прибыли.

Цены нетто – чистые цены товара на месте купли-продажи.

Цены оптовые – цены на продукцию при продаже ее крупными партиями предприятиям, фирмам, сбытовым, коммерческим и посредническим организациям, оптовым торговым компаниям..

Цена покупателя - фактическая денежная сумма покупки продукции на рынке, по которой осуществляются сделки купли-продажи или по которой покупатель готов приобрести товар..

Цены продавца - цены, запрашиваемые продавцом, или фактическая сумма цен от реализации товара на рынке, по которым осуществляется сделка купли-продажи в условиях превышения спроса над предложением.

Цены производителя – цены, определяемые предприятием-изготовителем продукции на стадии начала производства и ориентирующаяся на затраты по производству и реализации..

Цены розничные - цены, по которым продукция реализуется мелкими партиями индивидуальным потребителям..

Цены скольжения – разновидность цен и способ согласования их в контракте, предусматривающем корректировку ранее определенной цены по формуле скольжения.

Цены мировые – совокупность цен, действующих на мировых рынках. Они характеризуются множественностью, т.е. различием цен на одинаковые товары на одном и тем более на разных рынках соответствующей продукции..

Цены фактических сделок (контрактов) – цены купли-продажи продукции на внутреннем или внешнем рынках, фиксируемые сторонами в контракте..

Цены трансфертные - цены, применяемые корпорациями в сделках между филиалами, подразделениями и подконтрольными фирмами, действующими в одной или разных странах.

Цены экспортных и импортных контрактов устанавливаются на базе мировых цен, что отличает методику ценообразования во внешнеэкономической деятельности от той, которой руководствуются при определении цен внутреннего рынка.

Мировые цены являются денежным выражением интернациональной (мировой) цены производства, складывающейся на мировом рынке. Интернациональная цена производства определяется условиями производства преобладающей в мировой торговле массы товаров. Внешнеторговые цены представляют собой виды цен на товары и услуги, обращающиеся в международной торговле. Разновидности внешнеторговых цен – прейскурантные экспортные цены фирм – основных поставщиков данного вида изделий, цены бирж и аукционов сырьевых товаров, цены предложений торгов, сделок (контрактов).

Практика показывает, что на данный момент в связи с отсутствием достаточно развитой системы информационно-аналитического обеспечения получить достаточный объем информации о ценах на мировом рынке для проведения сравнительного анализа весьма сложно.

Наибольшее применение находят следующие информационно-аналитические издания: журнал «Оптовик Бизнес Маркет», еженедельный информационно-справочный бюллетень «САТОРИ», информационный бюллетень «Компьютер бизнес Маркет», информационный бюллетень «Компьютер Price», информационный бюллетень «Строй бизнес Маркет», рекламно-информационный бюллетень «Стройка», журнал «Техно бизнес Маркет», журнал «Спорт бизнес Маркет», журнал «Авто-бизнес Маркет», бюллетень «Апраксин двор», ценовые справочники «Сатори», «Цена-Дйджест» и многие другие.

Информационно-аналитический бюллетень «Справочник цен мирового рынка», а также Справочники «Цены Российского и мирового рынков», «Цена Дайджест» - каталоги, издателем и учредителем которых является ООО «Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт», представляют ценовую информацию, как российских предприятий, так и мирового рынка, а также обзоры, освещающие актуальные вопросы тенденций цен и ценообразования в России и на мировых товарных рынках. Данные справочники содержат, в основном цены, которые можно использовать только в качестве ориентиров, а также для проведения сопоставительного анализа, так как они являются усредненными.

Вместе с тем стоимость импортных и отечественных товаров наиболее четко проявляется на региональном внутреннем рынке. Предложения оптовых продавцов концентрируются в географических центрах поставок товаров, где товар приобретен и будет впоследствии продан. Поэтому наиболее доступными и достоверными источниками служат именно справочники оптовых цен  внутреннего рынка конкретного региона.

Сведения о мировых контрактных ценах являются теоретическими. Полнота информационного обеспечения – итог кропотливой работы по сбору и предварительной обработке больших массивов данных, в ходе которой нередки столкновения с трудностями как методико-технического, так и коммерческого характера. Сотни различных организаций в зарубежных странах заняты сбором исходной ценовой информации, ее аналитической обработкой, хранением и распространением на коммерческой основе. В их числе органы государственной статистки, консультационные и исследовательские фирмы, торговые издательства и торгово-промышленные палаты, ассоциации производителей и т.д. Их усилиями разнородная информация приводится к сопоставимому виду, выстраивается во временные ряды ценовых показателей, которые позволяют без особого труда определить общие тенденции динамики цен на рынке и практически незаменимы при анализе и разработке прогнозов цен.

В практике ценообразования во внешнеэкономической деятельности нашли широкое применение следующие периодические материалы по мировым и внутренним ценам:

Публикации по ценам биржевых товаров, т.е. биржевым котировкам. Данные цены являются ценами сделок, совершенных на товарных биржах. Как известно, международная практика биржевой торговли имеет место на ограниченном ряде мировых рынков сырьевых товаров, таких как зерно, сахар, кофе, хлопок, натуральный каучук и шелк, цветные металлы. Биржевые котировки устанавливаются с регулярностью работы товарной биржи, например, на Лондонской бирже цветных металлов – два раза в день, на утренней и вечерней сессии. По правилам работы товарных бирж на них используются типовые контракты. В этом случае коммерческие условия, стандарты качества продаваемого товара, физический объем одной поставляемой партии, так же как и другие условия сделок, способных повлиять на цену, день ото дня, год за годом остаются неизменными. Благодаря этому биржевые котировки обладают уникальным свойством сопоставимы между собой без какой бы то ни было предварительной обработки. Основной периодической публикацией по биржевым котировкам является журнал «Metal Bulletin».

Специальные публикации по справочным ценам. Данные ценовые показатели чаще всего являются ценами, по которым предлагается приобрести товар. Вместе с тем цены фактических сделок могут отличаться от них как в большую, так и в меньшую сторону, в том числе за счет системы скидок или надбавок, которою используют экспортеры. Справочные цены распространены на рынках таких товаров, как энергоносители, продукция черной металлургии и сырье для ее производства, химические товары. По нефти и нефтепродуктам примером такой публикации является ежедневный бюллетень «Oilgram Price Report». По другим товарным группам известны такие справочники как, «Public Ledger», “European Chemical News”, “Euwid Papier und Zellstoff”, “Euwid Timber”, “Oil World”.

Статистические публикации по индексам экспортных, импортных и внутренних оптовых цен, а также специализированным индексам цен. Разработчиками этой ценовой информации являются международные организации, органы официальной государственной статистики и авторитетные издательства.

Цены статистики внешней торговли зарубежных стран, которые получают путем деления данных о стоимостных объемах экспортированных или импортированных товаров на их физический объем. Как известно, внешнеторговая статистика включает данные, отражающие географическую направленность экспорта и географическую принадлежность импорта. Благодаря этому получаемые цены статистики внешней торговли (unit prices) показывают, сколько стоят единицы физического объема, рассчитанные по товарным группам таможенной классификации, при их экспорте или импорте в определенный период времени в конкретную страну.

Цены внутреннего рынка.Вместе с тем стоимость импортных и отечественных товаров наиболее четко проявляется на региональном внутреннем рынке. Предложения оптовых продавцов концентрируются в географических центрах поставок товаров, где товар приобретен и будет впоследствии продан. Поэтому наиболее доступными и достоверными источниками служат именно справочники оптовых цен внутреннего рынка конкретного региона.

Исследования конъюнктуры, товародвижения и уровней оптовых цен российских рынков проводятся специалистами маркетинга на базе изданий, публикуемых в каждом регионе страны. Такие издания содержат информацию об оптовых ценах, формирующихся с учетом предложений и спроса на товары в отдельном регионе, торговый оборот которого зависит от географического положения, производственных и социальных факторов. В справочниках публикуются предложения фирм по оптовым продажам, включая подробное описание конкретного товара, цену за единицу, объемы предлагаемых партий, возможности поставки и оплаты, прайс-листы, адреса и телефоны, электронные адреса сайтов торгующих фирм, а также аналитические обзоры, консультации специалистов, расписания выставок. Немаловажную роль в получении коммерческой информации, представляют сведения из базы грузовых таможенных деклараций.

Таким образом, изучая вопросы, касающиеся стоимости товаров, необходимо обладать всесторонними знаниями, начиная от понимания общих законов экономической теории, влияющих на формирование внешнеторговой цены сделки, базируясь далее на принципах оценки стоимости товаров, перемещаемых через границу, обладать аналитическими навыками при определении стоимости товаров, а также умение правильно выбрать базу для сравнительного анализа и принятия решения на основе источников ценовой информации.

**3. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ**

Международная практика проведения экспортно-импортных сделок предполагает осуществление определенных видов коммерческой деятельности, состоящей из отдельных этапов и стадий, на каждой из которых решаются конкретные задачи и выполняются формальности, связанные с оформлением, пересылкой и обработкой документации, необходимой для обеспечения сделки. Представляется весьма важным иметь информацию о документации, описывающей сведения о внешнеторговой сделке, по которой можно судить о структуре и размере стоимости перемещаемого через таможенную границу товара, а также идентифицировать перемещаемый через таможенную границу груз.

Наибольшее значение для определения необходимых процедур и затрат внешнеторговой сделки имеют товаросопроводительные документы, к ним относятся коммерческие, транспортные и таможенные документы, которые оформляются на специальных бланках и содержат определенные реквизиты. Общими для всех документов реквизитами являются: наименование фирмы-экспортера и фирмы-импортера, их адреса, номера телефонов, факсов или телексов; название документа, дата и место его выписки; номер контракта или заказа и дата его подписания; наименование и описание товара, его количество (число мест, вес нетто и брутто); вид упаковки и маркировки.

Цена товара на мировом рынке, претерпевает значительные изменения при переходе к новому качеству - цене внешнеторговой сделки. Эти изменения отражаются на уровне стоимости товара, пересекающего таможенную границу. Данные о величине дополнительных затрат можно получить на основе анализа внешнеторгового контракта и товаросопроводительных документов.

1. При осуществлении поставки по договору купли-продажи или иному договору, представляются следующие документы:

- учредительные документы декларанта;

- договор (контракт), действующие приложения, дополнения и изменения к нему;

- счет-фактура (инвойс) и банковские платежные документы (если счет оплачен) или счет-проформу (для условно-стоимостных сделок), а также другие платежные  и/или  бухгалтерские документы, отражающие стоимость товара;

- биржевые котировки, в случае если ввозится биржевой товар;

- транспортные (перевозочные) документы;

- страховые документы, если они имеются, в зависимости от установленных договором условий поставки;

- счет за транспортировку или калькуляцию транспортных расходов;

- копию грузовой таможенной декларации и декларации таможенной стоимости;

- другие документы, в подтверждение стоимости.

Коммерческие документы дают стоимостную, качественную и количественную характеристики товара. Эти документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату.

Стоимостная характеристика товара во внешнеторговой сделке дается в счете (инвойсе) и в счете-проформе.

Коммерческий счет (инвойс) – основной расчетный документ, несущий в себе информацию о внешнеторговой цене сделки. Он содержит требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар. В счете (инвойсе) указываются: цена за единицу товара и общая сумма счета или причитающегося платежа; базисные условия поставки товара; способ платежа и форма расчета; наименование банка, где должен быть произведен платеж; сведения об оплате стоимости перевозки (когда оплачивается и кем); сведения о страховании (кем оплачивается) и размер страховой премии (при поставке товара на условиях CIF или CIP).

Счет обычно выписывается в большом количестве экземпляров (иногда до 25), что связано с выполнением счетом весьма разнообразных функций:

- для предоставления банку при получении от покупателя причитающегося платежа;

- для предъявления страховому обществу для исчисления страховой премии при страховании груза;

- представления таможенным органам для исчисления таможенных пошлин;

- торговой палате для выдачи сертификата о происхождении товара

- транспортно-экспедиторской фирме, принимающей груз к перевозке

Виды счетов. Наименование счета. Назначение счета.

Счет-фактура (англ. – invoice, account, final invoice) - документ, указывающий сумму причитающегося за товар платежа.

Счет-спецификация (англ. – invoice-specification, specified account)- объединяет реквизиты счета и спецификации. В нем обычно указывается цена за единицу товара по видам и сортам, а также общая стоимость всей партии товара. Выписывается в тех случаях, когда партия содержит разные по ассортименту товары.

Предварительный счет (англ. – preliminary, provisional invoice) **- в**ыписывается в тех случаях, когда приемка товара производится в стране назначения или при частичных поставках. Содержит сведения о количестве и стоимости партии товаров и подлежит оплате. После приемки товара или поставки всей партии продавец выписывает счет-фактуру, по которому производится окончательный расчет.

Проформа-счет (англ. – proforma invoice, proforma account) - **д**окумент, который, как и счет-фактура, содержит сведения о цене и стоимости партии товара, но не является расчетным документом, так как не содержит требования об уплате указанной в нем суммы. Чаще всего проформа-счет выписывается при поставках товара на консигнацию, на выставки и ярмарки, на аукционы. Проформа-счет может служить также сметой, при помощи которой импортер может ознакомиться с основными данными о товаре, который он хочет купить. С порядком расчетов и определить размер доходов.

К числу коммерческих документов, дающих количественную характеристику товара или партии, относятся спецификации, техническая документация, упаковочные листы.

Спецификация (англ. – shipping specification) содержит перечень всех видов и сортов товаров, входящих в данную партию. Спецификация обычно дополняет счет на поставленные товары разных сортов и наименований.

Техническая документация требуется при поставках оборудования и технических потребительских товаров длительного пользования и необходима для своевременной наладки и правильной эксплуатации. К технической документации относятся: паспорт, формуляры и описания изделий, инструкция по монтажу и эксплуатации, различные схемы, чертежи, ведомости запасных частей, инструмента, приспособлений и пр. Перечень необходимой технической документации содержится обычно в стандартных или технических условиях, являющихся неотъемлемой частью контракта. Техническая документация изготовляется на языке страны покупателя или на другом языке по указанию покупателя. На товары серийного производства техническая документация должны изготовляться обязательно типографским способом.

Упаковочные листы (англ. – packing list, case contents note, contents list) – содержат перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте (ящике, коробке, контейнере). Упаковочные листы необходимы обычно в тех случаях, когда в одной упаковке содержаться разные по ассортименту товары. Упаковочный лист помещается в упаковке так, чтобы покупатель мог его легко обнаружить. Упаковочный лист содержит следующие данные: количество каждого сорта (число штук в упаковке); номер упаковки (места). Упаковочный лист используется в качестве дополнения к счету-фактуре в том случае, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда количество, вес или содержимое каждого индивидуального места различны. Упаковочный лист и счет-фактура имеют практически одинаковое содержание, отличие состоит лишь в том, что в упаковочном листе не указываются цены.

К числу важнейших документов, свидетельствующих о качестве поставленных товаров, можно отнести: сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытаний.

Транспортные документы выписываются перевозчиком в удостоверение того, что товар принят им к перевозке.

Транспортные документы.

Коносамент - документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем.

Сведения о названии судна и его владельце; тоннаже судна; наименовании портов погрузки и выгрузки; сумме фрахта с указанием, где производится оплата фрахта – в порту погрузки или в порту назначения; числе выданных экземпляров коносамента.

Железнодорожная накладная – документальное оформление договора перевозки между грузоотправителем и администрацией железной дороги.

Название станции назначения и пограничных станций, наименование груза, оплата за перевозку, объявленная ценность груза.

Авиагрузовая накладная – документ, выписываемый грузоотправителем или от его имени и подтверждающий наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке грузов по авиалиниям перевозчика.

Наименование аэропорта отправления и прибытия, прилагаемые к накладной документы, вес груза, объявленная ценность, сумма платежей за перевозку, дата составления накладной.

Накладная автодорожной перевозки - CMR – транспортный документ, подтверждающий наличие договора между перевозчиком и отправителем об автодорожной перевозке грузов. Дата отгрузки, наименование груза, имя и адрес перевозчика, наименование получателя, срок доставки, стоимость доставки.

Роль страховщика во внешнеэкономических сделках заключается в возмещении убытков, понесенных страхователем при случайной гибели или повреждении товара во время транспортировки груза по минимальной ставке (страховая сумма должна покрывать 110 % от стоимости перемещаемой партии товара). В подтверждение отношений между страховщиком и страхователем предусмотрены следующие документы:

Страховые документы.

Страховой полис – документ, выдаваемый страховщиком.

Страховые полисы бывают различных видов и носят разное наименование в зависимости от порядка оформления страхования и характера риска.

Рейсовый страховой полис – документ, по которому объект страхования страхуется на определенный период времени.

Генеральный полис – договор длительного характера между страхователем и страховщиком.

Смешанный полисПодтверждает договор страхования. Содержит условия заключенного договора, в котором страховщик обязуется за конкретную плату возместить страхователю убытки, связанные с рисками и несчастными случаями, указанными в договоре. Выдается страховой компанией страхователю после уплаты им страховой премии.

Оформляется на бланках страхового общества и подписывается страховщиком и страхователем. Содержит данные о наименовании страхователя, условиях страхования; размере страховой суммы (размер возмещения, уплачиваемого страховщиком в случае гибели или повреждения застрахованного товара); размере страховой премии, вносимой страхователем в качестве платы за страхование.

В нем указываются срок действия, объем и пределы ответственности страховщика, сроки платежа страховой премии. По нему объект страхуется, как на определенный рейс, так и на определенный срок.

Страховой сертификат – документ, выдаваемый страховым обществом страхователю, удостоверяющий, что страхование было произведено, и что был выдан страховой полис.Используется в том случае, если товары застрахованы в соответствии с условиями генерального страхового полиса. По требованию страхователя он может обмениваться на страховой полис, поскольку во многих странах законодательство признает в качестве документа страхования только страховой полис.

Страховое объявление (бордеро).Документ, используемый в случае, если страхователь сообщает своему страховщику подробные сведения об отдельных отправках, на которые распространяется договор страхования – генеральный полис, заключенный сторонами.

Счет страховщика.Документ, выдаваемый страховщиком с указанием суммы произведенного страхования и с требованием уплаты этой суммы.

Ковернот. Документ, выдаваемый страховщиком (страховым маклером, агентом) для извещения страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены, или в удостоверение совершенного агентом страхования в пользу страхователя.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Информационное общество позволяет людям шире использовать свой потенциал и реализовать свои устремления. Для этого необходимо сделать так, чтобы источники коммерческой информации служили достижению взаимодополняющих целей обеспечения устойчивого экономического роста, повышения общественного благосостояния.

В действительности, все те развивающиеся страны, которые не успевают за все более высокими темпами развития источников коммерческой информации, оказываются лишенными возможности в полной мере участвовать в жизни информационного общества и экономике.

Правильное применение источники коммерческой информации позволяет сторонам договора международной купли-продажи товаров не только наиболее выгодным для них способом согласовать коммерческие условия, но и избежать спорных ситуаций, разрешение которых требует материальных затрат и наносит ущерб их деловым взаимоотношениям.

Таким образом, международные экономические связи многих государств, союзов и блоков находятся в постоянном движении, главным направлением которого является интеграция и унификация торговых правил. В этом мировом сообществе достойное место занимает Российская Федерация.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28.05.2003 № 61-фз

2. Комментарий к таможенному кодексу Российской Федерации (постатейный), под ред. Ю.Ф. Азарова, Г.В. Баландиной, Норма, 2004

3. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-фз «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

4. Комментарий к федеральному закону «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (постатейный), Н.Ф. Данилова, Е.Ю. Сидорова, ЗАО Юстицинформ, 2005)

5. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М., Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999

6. Иванов И.Д. Хозяйственные интересы России и её экономическая дипломатия.- РОССПЭМ, М.:2001

7. Блинов Н.М., Съедин С.И. Таможенный менеджмент: Учебное пособие. – М.: РТА, 1996.

8. Горчаков В. В., Дианова В. Ю., Голодова О. В. Ценовая информация для таможенников: возможности и перспективы использования. - 1999.

9. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебно-практическое пособие. - М., 2000.

10. Окинавская хартия глобального информационного общества// Дипломатический вестник. – 2000.

11. Клишнина Т. П. «Мировые цены». Учебное пособие. Изд-во Московского государственного университета коммерции - М.: 2003.

12.Холопов А. Теория международной торговли. Изд-во МГИМО. – М.: 2000

13. Ершов А. Д. Основы управления и организации в таможенном деле: Пособие – СПб.: СПб ИВЭСЭП, СПБ филиал РТА, «Знание», 1999

14. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.)

15. Цветков И. В. Внешнеторговые сделки. – ФБК-Пресс, М.:2002

16. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)

17. «Основы таможенного дела»: учеб. пособие. В 2 т. Т.2/ Под общ. ред. Ю.Ф.Азарова. М.:РИО РТА 2005.